有钱好用

我们的钱怎么用？

铁的钱怎么用？

玉石的钱怎么用？　**马**的钱怎么用？

陶瓷的钱怎么用？　**瓷器**的钱怎么用？

中国人民银行

COAY Books

目录
Content

- 浮生若梦
- 财富是个好东西
- 社会大转型的机会
- 管理自己的欲望
- 幸福是不断变化的
- 王石不当暴发户
- 郎咸平的激情生活
- 把日子过成段子
- 不小心上了《时代》周刊封面报道
- 当小兵出身的大鳄
- 你的一生需要几套房
- 名人买楼也走眼
- 艺人买楼有诀窍
- 买问题别墅欲哭无泪
- 郎咸平买楼不买股
- 不挑工作，挑上司
- 靓仔厨师的成功之道
- 由学英文开始自己的职业辉煌
- 漫画青年自得其乐
- 要艺术也要高薪
- 李绍唐教你做CEO
- 金领王子的上位诀窍
- 女白领的成长启示
- 理想要高，计划要低
- 失败者的职业习惯
- 不是每个人都适合创业
- 浙江电动车大王是这样炼成的
- 手下全是女性
- 创业10年笔耕10年
- 什么钱该花，什么钱不该花

- 潘石屹的“精神”生意经
- 大有钱人玩足球
- 老潘玩博客
- 诗人的赞助商
- 理想旅行和自然醒的度假
- 王石为何爱上极限活动
- 玩户外运动需要好同伴
- 上珠峰当然不容易
- 出门要挑一个好酒店
- 迷恋书店
- 男人的西服
- 有钱人不能不考虑的婚姻成本
- 精打细算找王子

浮生若梦

浮生若梦。

10亿元转会费的打工皇帝唐骏，海外投资中了麦道夫的“仙人跳”，亏损不少。好在他有眼光善于分辨公司，平时入股参股很多实业，颇有斩获，总算平衡了一下心理。商人思想家冯仑公司上市名成利就，平日经常打磨段子，后来还爱上了写书、搞电子杂志，最近还要拉着不少企业家搞口述历史，玩得比较风魔。经历了事业和家庭的双重不幸之后，曾经的云南烟草大王储时健，在70多岁时，承包了2400亩山地，种植冰糖橙。2009年，他的冰糖橙大丰收，这一年他已经81岁了。中国巴菲特最忠实的追随者但斌说投资不止是一代人的事，我们是为子孙后代而买好股票。百亿家产的潘石屹回家常常听到比他家产更多的太太的提示，要感恩、让步、少一点欲望……这边厢，麻辣教授郎咸平61天安排了63场演讲，不过他看不上股票和基金，只觉得买楼才能够抵御通货膨胀。那边厢，王石捐出了自己大半年收入去做公益，自己继续登山飞伞出海写博客……

有人收藏三问表为的是享受其悦耳的声音。有人买莱卡是觉得那一份把玩的手感非旁观者的感觉。地产大亨玩足球队，写字楼白领打WII体会虚拟高尔夫的味道……

“财富被创造的过程就是世界形成的过程。”《华尔街日报》的辛西亚·克罗森在她的畅销书《财富千年》中，曾经无比感触地做出了这样的宣告。一代又一代人对财富的渴求和使用彻底改变了他们身处的社会，催生了新的时代。

本书不是一本投资书，也不是一本理财书，而是一本和你一起探索，在21世纪的当下中国，怎么样把自己的钱用得爽，用出味道，用出感觉的书。我将自己耳闻目睹的大量中国有钱人的故事和盘托出，这些社会主流人物与金钱有关的恩爱情仇，是怎样用钱的生动示范。

财富是个好东西

财富是个好东西

现代社会，有关财富的所有活动成为历史前进的关键因素。这未必有趣，但是不管你我是否喜欢，实质就这样。

20世纪的历史学家雷金格（RayGinger）曾写道：“美国进入了飞驰状态，在没有标志的领域驰骋，没有用来规范他们的传统，没有用做路标的远见卓识，没有休息调整的港湾，没有坟墓之外的终点，没有财富之外的目标，而财富又永远无法使他们满足。”

香港著名财经评论员曹仁超就有一个计算公式，说人生百分之九十的问题，用金钱可以解决。所以，如果两个人智商相等，情商也相去不远，那么有钱的那一位的幸福程度，可能会比没钱的那一位多出不少！

当代，美国以及美国价值观影响的世界之中，财富取代神、军队、家庭，成为社会确定和颂扬其价值的圣坛。那个在自己客厅里搞一个超大水族馆的比尔·盖茨成了这个国际社会的新神。盖茨既不是战斗英雄也不是君主，但他名扬天下，备受尊重，因为他赚的钱超过世上的任何一个人。

几年前流行过一封讲财富的电子邮件，非常生动地阐述了富人们在这个世界的位置。我们可以由此评估一下，自己与富人到底有多少距离，同时，也可以理解，为什么美国人这么牛，更应该核计一下，自己应该怎么样用好钱包里和账户上的金钱以及与幸福的距离。

这封邮件说，如果把这个有着50亿人口的世界看作是个100人的村落，那么全村的财富，有6个人拥有其中的59%，而且他们几乎全都是美国人。有74个人拥有其中的39%，另外的20人分着剩下的2%。

首先，只有富豪榜的前列人物还能排得进去这个小比例人群之中，大多数中国人当然不属于最有钱的那6个人（6%）。但是，要说大家是属于分享2%这个低收入比例的20个人，大家还是都有点不甘心

的。这20多年中国经济这么增长下来，中国人应该属于那个74人分享39%财富的队伍了。

这个大而化之的数字游戏进一步分析起来会更有趣。如果你银行里有存款，钱包里有闲钱，家中的角落还看得到零钱的话，那么，你就算属于这100个人之中的8个最富有的人的行列了。如果你拥有一辆车，那么，你是7个最富有的人当中的一个。至于这个名为地球的村子的文化水平，就很一般。因为100个村民之中，

只有1人受过大学教育，2人拥有电脑，比较不幸的是，还有14个人不识字。

说到教育水平，那就真是有人欢喜有人愁。要知道，100个人里面，只有1个人受过大学教育，说明受过大学教育的人在6个富豪之中的比例也不过是小于或者等于1。不知道是富豪不喜欢上学呢，还是上学的人不喜欢赚钱?

杜宁是纽约世界观察研究所资深研究员，弗兰克是美国康乃尔大学经济学、伦理学和公共政策学教授，他们各自的著作《多少算够》和《奢侈病》是严肃的学术文集，讨论人类消费行为对幸福、快乐的影响。

杜宁和弗兰克认为，快乐和富裕紧密相连，但金钱不是幸福快乐的唯一因素，金钱会促进幸福，不过只能达到一定的程度。随后，这个过程不是停滞不前，而是逆转了。当金钱不足以负担最基本的衣食住行，我们会感到很痛苦。一旦跨进富裕的门槛，金钱所能带来的幸福增量就变得越来越小，快乐与否和收入就没有关系了，进一步的财富积累对提高快乐程度不再有意义。

金钱带给人的快感，包含了对金钱背后努力、付出、运气等诸多元素的欣赏。人，一旦摆脱了为了吃饭的阶段，就需要一些能够自主决定怎么用的钱。这些钱的使用，也是人生价值的度量方法之一。本书就有专门的章节，讲述一些超越衣食之外的金钱消费的有趣例子。

社会大转型的机会

社会大转型的机会

改革开放30年以来，很多知名企业家的故事在社会上流传甚广。马云踩过三轮车、做过夜校老师啦，王石在码头扛一百多斤的饲料包啊等等。这一批商人在七八十年代初起步的时候，往往都是由非常小的生意着手，而有今天地位，主要取决于能想与能干。

在上世纪80年代中后期，已经有一批人赚到了当时属于天文数字百万级别的财富，笔者在上世纪90年代初走访过一些年赚百万元的公司，当时的社会之中，他们的掌舵人确实非常了不起。但是到了今天，幸存下来的某些企业，仍然不过是年赚百万。他们年赚百万之时，已经固步自封，不再突破尝试。而外面的世界已经斗转星移，大不一样了，结果他们渐渐被别人超过，更多的则被时代无情淘汰矣。

90年代，我亦认识许多被看作非池中物的政界和学界朋友。他们下海之初，想法一流，臧否商界，往往令我醍醐灌顶，大有收获。但此际回顾，却发现他们未有太大成就，泯然众人者为多。我也认识一些突然暴发者，90年代控制资金以千万元计，很有实力。但他们做生意往往凭一时高兴，计划缺乏，过程失控，

其中一些名字已经成为“大败局”等教学案例的典型，至今想起，仍让人欷歔。

香港著名财经评论员曹仁超归纳：1950-1960年代香港人靠勤奋发达（办厂），1970-1980年代香港人靠理财发达（投资房地产或股票），1997年后香港最重要系创意（innovation）。此语虽然说的是香港人的发迹之路，但是对于内地朋友，亦大有可借鉴的思路。

中国几千年的历史从来都是重农轻商的，做企业、经商都不太能获得社会认同。所以感谢邓小平，30年前做了一件伟大的事情，开启了我们这个大国复兴的路程，正因此，30年后的今天，全球陷入经济

衰退恐慌的时候，中国还是一个热气腾腾的大市场，2009年后，不确定因素越大，发展的机会也越大。

管理自己的欲望

管理自己的欲望

有一个故事说，奥运会之前，有一个外地煤矿大款想在北京买房子。他四处打听，到处看房，下定金十几处，每笔定金都下了十万八万的，可是来来去去就是找不到一所期待中的房子。有一天，他来到了北京的闹市，看到了一处红墙黄瓦的处所，容积率低，绿化好，保安物业都无懈可击，他以为终于找到了他理想中的居所。他兴冲冲地问，售楼处在哪里？回答曰："我们这里只有售票处，没有售楼处。"原来符合他理想的居所，赫然就是故宫。

过分贪婪肯定不好。但是，过分节俭，一样有很多负面效果。

有位现在讲课一天出场费数万元的学者，青年时期，为了给家人一定生活保障和为到外国升学铺路，采用极限式的储蓄方法。他白天在大学当助教，晚上做兼职，周六去教夜校，周日又替人家补习，最高峰月入可达近万元。同时他又很节俭，每日以两袋快食面或几个面包为食粮，虽然储蓄到一笔钱，但生活和健康都受影响，甚至导致女友提出分手。

他到外国求学，在校园环境终于体会到，人生的很多快乐不是用钱买回来。

现代人最需要什么呢？很多人的目标是：找个老婆，搞一个

北京或者上海户口，买套三居室的房，换个车子，年收入达到某一水平……

一个人可以有理想，有梦想，但不能为了实现目标而扭曲了人性，摧毁了生活。

幸福是不断变化的

幸福是不断变化的

美国非常高调的明星房地产商川普（又叫特朗普）这几年一直说要到中国来，专门跟中国人谈赚钱问题。曾经在房地产泡沫破裂之时破产，后来又东山再起的川普经常在美国媒体曝光，他有一些比较合乎大众口味的表达。例如，他认为："富有是一种心中的感觉，你可以做自己想做的事情，可以完成你的教育和你的孩子的教育，可以照顾你自己及家人的健康。"这是很典型的美国家庭式幸福观。

英国的新经济基金会做了一项全球调查，发现最感幸福的是一个叫瓦努阿图国家的居民。这个国家鲜有人知，它是一个南太平洋岛国，人口20万，人均国内生产总值不到三千美元，过去由英法两国共管，1980年独立。据说"在这个国家里老板着脸是不可能的"，他们的国庆、阅兵、首脑宣讲国情咨文都是在群众自由狂欢、载歌载舞中进行的，连总统都跟着群众在"森巴"乐曲中快乐地跳舞。

这个国家天灾挺多，经常有热带风暴和地震。许多村庄至今没电、不通电话，但居民不在乎。村民也喜欢看足球世界杯。比赛期间，他们会借来电视机和发电机，男人在电视前欢呼，女人则在一旁烤白薯和肉，比赛结束后，就把电视机和发电机送还回去，"留下来做什么？"他们说。

写了这么多，话题落回中国人身上。

搜房网的创办人莫天全，身家已经是十位数字计算。但是他也会略带炫耀地抱怨：“希望明天就退休，因为我太累了。”

潘石屹忙碌了一天回到家，他太太、投资银行出身的张欣总是会提醒他：“这一天你接触到的所有人中，最值得感谢的人是谁，把他记住。同时，把怨恨、不愉快的事情在当天忘掉。”这种提醒的确给了老潘许多力量，所以潘石屹把自己的两个儿子分别取名为潘让和潘少，意思是“让步”和“少一点”，读者在关注经济和用钱之余，不妨体会一下这两个关键词。

英国华威大学经济学家安德鲁·奥斯瓦尔德曾经有专著，指出人类的快乐指数变化曲线是个“J”形。人在20岁出头时，快乐程度比较高，然后急速下降直到大约在42岁，到达谷底，过了42岁，随着年龄的增大，大多数人的快乐度会迅速上升，到60岁，如果还健在，快乐程度达到顶峰。之所以产生快乐危机，那是生活中没有取得平衡。平衡与和谐能给我们带来更多的闲暇，而不是金钱，那将会快乐得多。

这是一本我10年前就想写的书。

我在1990年开始股票A股账户；1993年开始证券报道；1994年接触房地产，追踪万科至今，同时，我已经实地走访超过100家上市公司。1997年首次置业，1998年，我开始给《南方周末》的新生活版组写生活方式的专栏；2000年，我参与了一个投资上亿元的理财网站的组建，还加盟刚刚转为每周出版的《三联生活周刊》当财经主笔，第一个封面报道写的就是新世纪的理财；2001

年到北美，在科技网络股泡沫破裂后开始小注怡情美股；2004年我出版第一本书《王石是怎样炼成的》，然后和网络游戏《巨商》合作了另一本《巨商是怎样练成的》，专门关注怎么做生意、赚钱。2005年至今，我的业务范畴和写作的主题都是离不开财富、价值和投资。

过去30年，中国的财富积累和分配过程令人目眩，有很多有趣的财富故事散落其间。因为机缘巧合，我遇到过许多异人奇事，也接触很多办公室文员和城市中产。我发现一个有趣的现象：不管你是富人穷人，如何支配金钱和使用金钱才是最重要的，才能够提高你个人的幸福感受。其实大多数人需要的不是投资，而是理财。而与理财相比，每个人用好你现有的金钱，提高每一笔消费的性价比，才最实际，也最适合被金融海啸和经济不确定性改变后的今日世界。

陆新之

于亨通堂

2009年5月

王石不当暴发户

王石不当暴发户

虽然生在广西，其实王石的原籍是安徽的金寨，著名的革命根据地。

王石的父母都是红军时代参加革命的军人，所以他自小就养成了勤俭刻苦的个性。王石对父母的印象是：他们天天工作，就像职业革命家，对家庭顾及很少，所以后来王石也有点儿这样。

“这不是好坏的问题。你生在一个充满欺诈的家庭，你想有诚信就很难，相反也是一样。我的父母给我的印象就是工作，那我就会把工作看成是一件很重要的事。”

王石很真实地剖析过他的想法，有时候还带着一丝内疚。“我对女儿在尽父亲责任方面是很惭愧的，她从小在广州长大，我对她的关心很少，但潜移默化的东西肯定是有的。她将来想做什么我会完全看她的个人喜欢。”

在八个兄弟姐妹之中，王石排行第三，除了他一个从商之外，其他兄弟姐妹都没有下海。

王石一向不喜欢“谁是对他影响最大的人”这种略带一点《读者文摘》语境的问题，所以他很坦白地说：“与其说是哪个人影响了我，还不如说是哪一段经历影响了我，对我而言，最重要的一是当兵的经历，二是上大学时的自学。”

王石远离万科去登山，但并没有放弃工作。登山时王石和其他队友一样，20天不洗脸、不刷牙、不洗澡，吃同样的饭菜，同样有高山反应，闲聊时会一起讲荤段子，这时王石只是一个普通的登山爱好者；只有在他面色严肃，利用卫星电话和网络通讯操纵着万科公司的运转时，你才会感觉到他是一个上市公司的大老板。

王石对金钱也有着一个与大多数人不一样的判断标准。

“我没走发家致富这条路，如今我依然是一名拿工资的打工阶层，我一直给自己定位为中产阶级。”十多年前我初结识王石的时候，他就是这么强调的。

1989年，当时美国的三大广播公司之一CBS（哥伦比亚广播公司）来采访中国的改革，千里迢迢跑到深圳采访王石，问你作为中国新兴的成功的企业家代表，请问王石先生，你现在拥有多少财富？而王石就说：“我是拿工资的，我现在没有拥有什么财富。”这样这个采访就进行不下去了，只得重新调整采访提纲后才勉强把采访完成了。

到了1997年香港回归，美国《时代》杂志又要做一个报道香港回归的专题，其中要报道很多中国企业家的情况，又把王石当作一个采访对象，当记者提问老王有多少钱的时候，遇到的尴尬和1989年是一样的。

西方的价值，作为一个企业家成功的标准是拥有多少财富，王石相信，突然的暴发、突然的财富累积都会带来问题，造成损害。

80年代暴富的农民，经常干的三件事就是赌博、修坟、娶小老婆；城市里的居民暴富了以后又干了什么?可能只是家庭问题，消费超前。他自己也觉得，不敢说如果暴富后自己也能避免这些。王石的逻辑是，太有钱了将会隔断你和以往的种种关系，例如亲情、友情。他不需要冒这个险。

除了怕自己控制不住财富之外，很多年来，王石还是时刻警醒自己，在中国这个特殊年代，名利往往不能兼得。要名，就不要想太多利。要实利，就得躲起来，舍弃掉名声。

2004年，笔者出版《王石是怎样炼成的》一书的时候，王石只是60万年薪。万科其他管理层的收入则是低于这个数字。而当时，因为行业畅旺，一个非国有地产公司的销售总监，全年收入就可能高达百万。万科提供的收入，对于他们那一只普遍为机构投资人认可的专业管理层团队，显然吸引力是不足够的。所以，一度出现了股东大会上有人提议给王石加薪的戏剧性场面。

工资能涨就能降，王石这方面也做得很到位。万科把成本和费用的控制作为2009年工作的重点，在2008年发放高管年薪和提出分红预案时，就已经显示出了一种“吝啬”。年报显示，王石的年薪由上年的691万元大幅缩减至248.1万元，降幅达2/3。这也算是对公众有个交代了。

当过兵做过基层干部、年轻时候的理想是做一个外科医生、现在是一个仍然热爱阅读和户外活动的知名商人，不排除退休之后从事具有更大影响的事业，超越自己，感悟人生，感受大自然！——这就是王石，对自己一贯的定位。

契诃夫曾经写下这样一段话：“他们用活生生的行动向社会表明，除了那些争论什么悲观主义和乐观主义的人，因为无聊而写糟糕小说、无用的方案、廉价的论文的人，为否定生活而堕落放纵的人，以及为了一块面包而撒谎的人，除了那些怀疑主义者、神秘主义者、精神病患者、耶稣会教徒、空谈家、自由主义者、保守主义者外，还存在着另外一种人——献身于伟大的事业、有信仰、有明确目标的人。”

王石，至少看上去是这样一种人。

郎咸平的激情生活

郎咸平的激情生活

有人做了一个统计，根据论文发表和受关注程度，在国际上，真正世界级

的经济学家是普林斯顿大学杰出教授的邹至庄，金融方面的厉害人物是AndrewLo，此人为MIT金融工程实验室主任，论文引用次数之多和其他国际同行相比毫不逊色，而财务方面的就数LarryHP.Lang，也就是在国内屡次掀起无限波澜的郎咸平了。

已经50多的郎咸平，每周飞来飞去讲课。他的公开课，往往是当地政府部门或者大企业搞的活动，非常热闹。对着台下每每数千人的听众，郎咸平教授往往动力澎湃，激情四溅，引来掌声笑声无数。

在香港，他的学者生活则很简单。如果没有特别的安排外出，那就是早上到办公室，中午还是办公室，晚上七八点钟才回家。

他住在九龙擎天半岛的高级公寓，也就是内地媒体一度大谈特谈的700万豪宅，有160平方米大，客厅里面有一幅奔马图，靠着窗户旁边还有一只大鱼缸，这些是风水名家对他新居布置的建议，郎咸平笑言但试无妨。我吃过几次他的住家饭，不是他家乡的鲁菜，也不是粤菜，亦非西餐，只是菲律宾女佣做的混合菜式，好吃与否，就见仁见智。

一般看他的言论文章的人，常有人以为郎咸平是书呆子，是不识时务的教师爷，其实，只要接触过他，就知道这位能够在香港挑战十大投资银行和富豪家族者断非浪得虚名，毕竟能够因为公事，弄得大财团下不了台，私下找他商量和解的人，在香港和国际上也不是很多的。

郎教授曾有一段时间长期在深圳地王大厦里办公，所以常常在楼下的海鲜酒楼大会群英。吃饭的时候，郎教授最发挥眼观六路的特长，最多有十分之一的注意力会放在饮食上，如果你说了他特别感兴

趣的专题，他两只眼睛盯住你，并且下意识地将很细的牙签放在嘴中撕成一条条细末，而当你话一停，他会立刻接上，而且上一秒钟刚刚说完股市应该如何的理论问题下一秒钟就会突然以极快的速度叫：小姐，怎么菜还不上来，如果三分钟还不上来，全部退掉！有一次上菜真的慢了，于是老郎很干脆地坚持退掉迟来的五个菜，连部长来说项都不行。在座有一位证券公司老总劝酒楼部长："哈哈，是你们先不对就没办法啦，这位先生较真起来连李嘉诚都不给面子，你们和他再啰嗦也没有用的啦。"

把日子过成段子

把日子过成段子

穿阿玛尼西装，开陆虎越野车，打高尔夫，买下几千平方米的写字楼，把企业经营得像模像样，把生活打点得有声有色。王老板现在的座右铭是“把日子过成段子”。用他的话来说，这是体验，也是投资，都是人所必须经历的一种消费行为。

自称小商人的王老板有时候也来玩深沉。他的公司占了一层楼，一出电梯，全是清水混凝土，还有一句里尔克的诗句：“挺住意味着一切”，不知者，还以为到了哪个先锋剧团所在，没想到是这家搞过民歌节、海鲜节的公司所在。

见他是在深圳的华侨城一个号称全城最贵的社区里面，正是下午三点多，他在吃蛋炒饭，一头大汗，说这可是他当天的早餐中餐加晚餐，因为等会儿就要赶飞机去天津。而他说，比起大多数他这个层面的老板，他每天过得还算省心，因为他现在有90％的时间不过问公司的事情，在外面开会的时间远远超过在公司开会的时间。

赚钱是他的最大爱好，这点王老板从不掩饰。其次的爱好分别为：看书、看报纸、高尔夫。

他最喜欢的运动是高尔夫，一有空儿就去挥杆，基本保持在90多杆的水平。不过他最近发现，高尔夫球打着打着，就会忍不住哼起小曲来，这就勾起他的新心思了。

原来，在天津上大学的时候，王老板还是文艺青年，组织过大型荒诞剧《秃头歌女》和《等待戈多》的演出，据说每一出戏，还获得了院系50元的资助。演出效果我们谁也没有看到，也不好意思问。但是，王老板搞诗歌搞艺术之余，顺带还俗气了一把，练上了吉他。弹吉他，总不能老是唱校园歌曲，于是又技痒了，拿出笔记本，涂涂画画开干，写了20多首歌。

20年前，写歌的人，不比今天网络写板砖帖子的人少。难得的是，王老板几次搬家，来回好多城市，还一直藏着这本歌谱。所以，2005年，他的第一心愿就是，要灌录一张唱片。当然，他不会疯狂到去和刀郎一较高下，他的意思就是，春节之前，请一两个编

曲高手，花上十来万，把他的原创歌曲收拾一番，然后春节假期，找个录音室，边录音边过节。最要紧的是，到时候，也只会压个几十张，送给朋友们堵车时候散心用。

不小心上了《时代》周刊封面报道

一不小心上了《时代》周刊封面报道

虽然不是富豪，也不是名人，但是他却上了美国《时代》周刊的封面报道。老友王老板提起此事就有点百感交集。

那是2003年，《时代》周刊记者来访，要写中国的有钱人阶层。找了王老板的一个朋友专门安排一群有钱人来接受洋记者采访。不知道是不是语言沟通问题，结果在报道里面，王先生和他的妻子（一家房地产公司的老板）都被形容为深圳的上流人士。而且被写成在工作日里，他们勤奋工作，并对自己的奢侈行为有所收敛，王先生知道自己大部分的客户都开奔驰，所以他也总是开一辆奥迪，里面的逻辑是，总不能车开得比客户的还贵啊。

而刺激的是，记者还写道，在周末，王先生一家花钱如流水，某星期的周五，他们出席了某俱乐部主办的一场宴会，据说，这样的一晚上动不动就要花费他们1000美元，但是这有助于维护他们的身份和名誉——深圳上层社会中容光焕发的偶像级人物。记者还颇为春秋笔法地写道，他们意识到，钱可以从周围朋友那里买来尊重和羡慕。另外，还配了一张在某个灯光昏暗的包间的照片，里面两

男两女。王老板看到这个报道的内容和暧昧的照片实在哭笑不得，因为，那天明明是他们夫妇和另外一对夫妇去了一次深圳的某个酒吧，对方是深圳一家建筑师事务所的创办人，两夫妇都是海归。略为尴尬的是，当晚两位女士都穿上了晚装，照片用了广角镜头，所以有了变型效果，看起来显得有那么一点风尘。王老板连说亏大了，让朋友们笑了半年。

洋记者显然是把才35岁的王老板看作暴发户的典型代表了。其实，王老板下海之前，做过10年新闻，拿过国家好新闻奖，做的是广告公司，颇有点知识改变命运的味道。按他的说法，平时也就是打打高尔夫球，和18个洞较劲儿，什么周末要花1000美元的事情，也是接

待大客户时候的做法，他和我们一起耍乐的午饭晚饭，常常也就是一杯西瓜汁加上一碟意大利粉。当然，他也有点小资情怀，就是打死也不吃快餐和雪糕之类的东西，宁愿要一碟茶餐厅的烧味双拼饭。

最近，又有内地的时尚记者找他，说听说他们会特意去香港买服装，香港的专卖店有一批新款商品运到，就会通知王先生；而王太太经常出入温泉疗养所、皮肤保养院以及去脂按摩院等地，所以要专门采访。王老板大呼不必，说现在深圳公务员都常去香港买衣服去疗养院，你们就不要再挤对我了云云。

当小兵出身的大鳄

说到万科股票，与之相关的证券界猛人还不少。其中单说一位声名赫赫的朱焕良，人称朱大户，也就是后来和声名更大的庄家吕梁合作的拍档和对头，他在著名的“中科创业”操纵股价案发之后，就不知所终了。朱大户最为股市中人所知的事迹，是一篇主流报道所称的：他用“大飞”（香港人对于摩托艇的俗称），由深圳湾的海上，运着几亿现金到香港出逃。后来听说这个亿万大亨，在北美隐姓埋名地搞起了IP电话卡生意，最后结局也还未知，整个故事非常传奇。

我认识朱大户的时候，他已经在深圳股市上发达了。90年代中期，能够做股票的庄家，控制资金以亿元计算，自然非常威风。不过第一次见到的客家人出身的朱大户，瘦、黑、矮，除了眼角不经意间闪现的一丝精光，实在很难把他和所谓的

“成功人士”联系起来，更不要说和那种身体语言极为丰富、极有煽动力的股市大鳄相提并论了。他倒是平易近人，坐的只是一辆旧的日本小车，司机用的也是同乡，非常不起眼。朱大户那时候经常说的是，自己赚钱，大家发财，心安理得，出门也不需要保镖。

其实朱大户出身倒真是根红苗正，他当兵时候几乎是什么都干：机械兵、修理工、新闻干事、炊事员、汽车兵。等到他发迹了，开了大公司，聘了不少硕士博士之后，他还是经常总结自己。

他随身带了个小本本，上面写满感悟和心得，并且不时地翻开这小本本，一本正经地给员工乃至合作伙伴念上一段：

“做人要正确处理好三解，了解、理解、谅解。”

“做人要讲求三信：信心、信誉、诚信。”

“健康、智慧、知识、适应力、口碑、朋友，是无穷的财富。”“为别人着想，考虑别人的利益，就是间接考虑自己的利益。”

在我们看来，这些未必经得起推敲的句子，颇有点像改革开放初期泛滥的人生警句，但是朱在念的时候，显得很投入，充满了感情

——他并不是一个善于表演的人，眼前的景象只能归结于，这都是他自己的所感所思所悟，是他的人生经验教训的凝结——尽管听上去非常土气。

和朱焕良认识几年，我一直未有问他拿买卖股票的贴士，原因倒不是我要防止内幕交易，也不是因为信他不过，纯粹因为不好意思，觉得好像求他打赏一样。而正因为此，后来朱大户的股票王国崩塌，我也得以毫发无伤，连称侥幸。

朱大户虽然不能说是呼风唤雨，但是在中小股民中相当地有影响力。说来也奇怪，虽然文化不高，他却特别认万科，在几次风浪之中，他都是坚定持股，因此，他作为中小股东代表，当过好几届万科董事会的董事。有趣的是，这位经常坐庄的朱大户，偏偏就是摆不平王石，虽然他软硬明暗做过不少工作，但是万科从来就是不配合二级市场的庄家炒作，还动辄发声明辟谣。

朱大户和万科交往甚密的时候，被王石影响，跟着王石登山，去大沙漠，还给西部一些公益组织捐款。朱平时不善言辞，但是也颇慕风雅。那一年，大家在深圳八仙楼吃饭，店东张之先，是张大千的侄孙，爱好摄影，专攻荷花。席间朱大户见照片心甚往之，虚心求教，第二天则找人买入佳能EOS1N，还有两只白L镜。过了一个星期，再去朱大户的写字楼，赫然看到他已经把自己拍摄的荷花、荷叶，冲晒成20寸照片，挂在走廊、茶水间以及洗手间，别有一股稚趣。

如果哪天有人研究中国股市历史，倒是不妨找两张朱记荷花研究一下。

你的一生需要几套房

关于是租房好还是买房好的争论很多。

拥有自住物业并不是这辈子一定要做的事，租房子居住也是正常的状态。买不买房，也完全是私人的事，一切取决于个人对形势的判断，取决于个人倾向的机会成本，有人认为房价已经到了高点可以出手了，有人认为将房产变现投资股市将获利更多，这都由个人性格判断决定。

人一生到底会买几次房？中国商品房市场发展的时间太短，暂时不能有准确的结论。不过，从美国最大的普尔特房地产公司细分的11种客户中会得到一些启示。

普尔特的客户细分如下：首次置业、常年工作流动人士、单人工作丁克家庭、双人工作丁克家庭、有婴儿的夫妇、单亲家庭、成熟家庭、富足成熟家庭、空巢家庭、大龄单身贵族、活跃长者。

因此看出，一个人的一生中，对于住宅的需求，至少会经历其中的四五个细分阶段。可以这么说，买房置业是一个都市人一生中需多次进行的一项重大消费活动，区别只在于，有人是精心计划后投资，而有人只是糊里糊涂地入市。

购买自己能够分期付款负担的住宅者，不能被称为房奴，与之相比，长期租房才更像是房奴。因为，租房的人，是为房东打工，永远没有从奴转变为主的机会。其实大多数时候，买一个适合自己财务状况的物业，除了首付，每个月的还款和个人自己租房的租金，是相差不多的。

有人说，二三十年的还款压力，只有少数人能轻松摆脱，对于大多数人来说，几乎透支了一切，结果是做30年的房奴，等到能够顺利摆脱房奴的身份，已经年过半百，只剩下一所房子里的晚年了。实际情况不会这样。

按照正常的轨迹，在人的生命周期中，到了40岁到55岁之间就到了收入的高峰，根本用不着30年就会提前还掉所有的银行贷款的，或者更多时候是将初期的小户型卖掉，购入了更大的房子。

今天中国人的平均寿命已经到了72岁。再过20多年，极有可能达到日本人现在82岁。到了那时，五十出头，仅仅是到达人生的中段，恰是享受人生、体验世界的时候。重要的是，那时候已经拥有一个或者更多的战胜通货膨胀的物业，随时能够套现。而拥有物业之后的安全感和归宿感，更加能够让都市人对于工作和生活有安全感、责任感，财务自由实现后，人会更随心所欲地生活。

20世纪90年代，不乏有些退休后到深圳和上海定居的老者，如今突然发现，当时买入的物业升值如斯，让他们在银发之年，个个成了百万富翁。

只是两年的时间，买和没买却成了衡量富与不富的重要因素，也许一两年前和自己看上去条件同等的人，因为投资了房产而步入了“富人”的行列。如今还在持观望状态的购房者都不心甘，毕竟，按揭买房，以首付款一二十万计算，一两年之间的回报已经超过50%，这已是相当可观的收益。

中国地产泡沫争论还会存在，这不以人的好恶为转移，但人们总是需要房子，而且学会更加聪明地处理和房子有关的选择。世联地产董事长陈劲松，在回答是否买房的时候，就有以下详细的分类回答：

——如果是自住，那么什么时候都是买房的好时候；

——房价上升时，买房自住当然是好的时候；

——房价不升，平盘整理时，自住式买房也是好时候，“房价上升房源难求”的现象几乎不存在，在供求相对平衡的时期，可以从容地选喜欢的房子；

——没必要为了买房成了“负资产”，所以买与不买需要对中国资本市场价格调整的基本判断。

对于不是超前置业、也不是职业投资者的人，买房的目的是自己住，每月供房之外还能过着你满意的生活，房价短期上升和不上升并不会影响你做出你是否买房的决定，其实你关心的是长期来讲（一般是你按揭的年限），购置的资产是否保值的问题。

名人买楼也走眼

英国首相布莱尔夫妇近几年来的买房投资行为就相当失败。例如，布莱尔夫妇2004年10月份在伦敦以365万英镑购买的一幢豪宅，可是该区域房价持续下跌，再加上租金低廉等原因，不仅没有让布莱尔夫妇赚钱，反而使得他们损失达到百万英镑。布莱尔夫妇即使想亏本将这座房子卖掉，也很可能找不到买主。在之前英国房地产走热的背景下，布莱尔夫妇的这笔失败投资显得非常让人难以理

解，因此还被剑桥商学院选入MBA的失败教程，相当没面子。

而在内地，买房、收房、验房、装修、物业管理等等，没有一件是容易的事情。小买家要和开发商斗智斗勇殚精竭虑，少不了一堆麻烦。有人以为，买公寓小户型的人可能不顺，买豪宅、买别墅的会顺利一点。殊不知，在内地购买豪宅，有时候就不仅仅是买贵了贬值这么简单，更是多了很多复杂的恩怨情仇苦辣酸甜，其间甘苦，也就只有买房者自己知道了。

2001年起，上海物业涨势汹涌，价格几乎是启动之前的四倍。但是，这样的行情，一样有人走眼。某位海外知名经济学家，一头怒发，非常抢眼。他早在十几年前，就在上海购入多个外销公寓，

本来想依照当年的香港置业经验，趁低吸纳发一笔横财。不料遇上宏观调控，买入的房子价格一跌不可收拾，最后只剩下三分之一，经济学家算得上是老猫烧须，欲哭无泪。2003年，当市区房价重新上扬，回到他买入价格左右的时候，经济学家大喜过望，连忙全数抛出，心中暗想保住本钱也就安然了。不料这边卖，那边涨，不到一年，价格已经扶摇直上翻了一倍。经济学家这次也是无比郁闷，天天计算少赚了多少钱。之后，他又不甘心看着房价一天天上去，于是又在四处找人打探看看有什么合适别墅购入，说希望能够把失去的利润给挣回来。

艺人买楼有诀窍

某笑星过世之前，就有圈内人私下感叹，他能够一个单元数十间物业地购买房产，房价上涨年代，这些10年前平平无奇的物业，都已经升涨数倍。而不久之后，另一位笑星过世，又有传言，此家族更为厉害，仅仅是别墅就20间。这几年，别墅的价格升幅比起公寓更甚，资产总值更加不得了。

其实，娱乐界人物买房炒楼不算新闻，成功的例子最近很多，周星驰除了“喜剧之王”的头衔，还有一个“铺王”的头衔，只爱买楼投资的星爷早已是著名的炒楼族，从1990年买入第一套房产，到2004年开始买地皮，向来不炒股，现在他手持约值15亿元的三大投资项目，号称明星中的“楼王之王”。不过这其实只湿湿碎的小CASE。前辈艺人的投资名家，如香港的新马师曾，出手就厉害得很，几十年之前，都是一栋大厦一栋大厦地买，一条街的物业买去大半，非常简单明快。他死后老婆子女争家产时候曝出来资产就是天文数字了。当然，投资物业，不自量力，放大系数太多，搞出事来的也更多，如钟镇涛等等。

艺人喜欢买物业，包括住宅和商铺，和他们的职业性质比较类似。他们赚钱相对比较容易，进账的数额也大。一般艺人除了饮食娱乐，往往能够积存不少现金。这些钱，放在银行太乏味，用来买股票，上落风险大。因此，买个公寓，买个别墅，来坐着收租，则是他们比较愿意接受的一个出路。

比较有趣的是，艺人买房喜欢扎堆。A买了某项目，B和C去她家打麻将，觉得物业管理不错，竟然不打骂业主，四周的邻居也不种瓜果蔬菜，就会心动地跟着买。开发商要是明白其中奥妙，说不定能多销不少房呢。

买问题别墅欲哭无泪

买房置业是好事，买豪宅改善居住环境，提升生活品质更好，但是在商业文化欠佳的环境中，很多问题，就不仅仅是一买一卖这么简单。

说到别墅，也有许多令人啼笑皆非的故事。某君是非典型知名艺术家，在北京有笔不小的积蓄，总想找个幽雅的去处，某天，他听朋友介绍，香山脚下有个别墅如何美轮美奂，风月无边。他去一看，别墅果然正在风景区当中，房间又大，四周景观也好，正符合他的私人品味。之后一番砍价，只要两百多万元，他一想，赚大了，于是匆匆买下。不料入住三个月，连装修都没有搞完，就有“大盖帽”人员来拍门，说这个别墅是违章擅建，要拆除！当下艺术家真是一口血喷出来。他自以为手眼通天，能够找到不少关系来摆平这个物业。但是请客吃饭一圈之后，艺术家得到的信息是：这个地块实在太特别，再有办法的人，也不敢给你保住这个违章建筑，还是抓紧时间自己先把房子能用的东西拆了吧。

还有一位上市公司的董事长，自问遵纪守法，不贪便宜，就在北京一个传统别墅区买了一个带大花园的独栋。春暖花开，正在院子中喝咖啡的时候，忽然看到木栅栏那边，一群壮汉正在大兴土木，把花草全部挖掉，然后搭建砖墙。董事长大惊失色，问你们想干什么？正在指挥施工的邻居正色道，这是我花园地界，全部属我个人空间，根据物权法，想干吗就干吗。我不想要花园草地，准备把草坪也盖成房子，把我家乡的姨妈姑父统统接来住。而根据借景的原理，你的花园，正好在我的窗户下面，不也很好嘛！董事长悲愤莫名，找到物业管理处，被告知“没有办法管，你得找城市建筑主管部门”。据说董事长目前还在漫长的拉锯之中。

郎咸平买楼不买股

海归大教授郎咸平敢怒敢言，好几年来，在内地风光无限，举手投足，引来无数媒体追逐，多番言行，也引来同行或大骂或击节赞赏，总之就是热闹。

不过，大教授并不喜欢热闹与应酬，饭食也简单，买个汉堡包套餐就解决。回到家里，他也是独沽一味，反反复复就是黄豆芽排骨汤，大白菜豆腐汤。他家里的菲律宾佣人就方便了。朋友们问，你是不是太节俭了啊？大教授连连摇头，说不是钱的问题，是从小喜欢吃，45岁之后更加喜欢吃。

有时候，大家说要改一下饮食风格，于是就改在家里吃火锅。而教授的吃法也特别简单，就是把超级市场的冻肉片拿过来，打开一桶沙茶酱，就着吃个不亦乐乎。大家都说服了他。

大教授边吃他的特色火锅，边跟大家说起他以往的和钱有关的故事。

1986年，郎咸平花了两年半的时间拿下博士学位。这可能是沃顿商学院开院100年以来速度最快的博士之一，然后顺利地获得财务学教席，再后来成为了金融财务学的权威。很多时候他会被问及，是不是从小就天资过人，又或者从祖上遗传

了某些做生意的头脑才对财务问题如此精通？郎教授总是大笑三声，回答是：天资过人不敢说，中学全是在落后班上的。遗传头脑更不敢说。

他会讲起自己的“家事”：“五十多年前，大概有二三十万山东人撤退到台湾，军官一般都带一箱子的黄金、白银，但我爸爸这个人特有趣，他只带了一箱青岛啤酒。而且在船上就喝完了。我爸爸身上另外带着三块大洋。那时我妈妈还怀着我哥哥，坐在船上，波涛汹涌，我爸爸花了两块大洋给我妈妈买了一个床位。因为以前没见过香蕉，到

台湾的基隆一下船第一次看到香蕉，又花了一块大洋买了一串香蕉，从此身无分文。”

1983年，已经为人父的郎咸平一边做记者，一边申请留学。而郎咸平他当时寄发了七所美国大学研究生院的入学申请，“我的运气不好，只有一所学校回应：宾夕法尼亚大学沃顿商学院，而且没有奖学金。年轻的我当时也慌了神——看来老师说得没错，我是没有什么前途了。唯一一家接受我的学校，竟然是从来没有听说过的、不知道有多烂的学校！真的，不是说笑，我到了沃顿才知道这所学校原来大名鼎鼎。现在国内对沃顿是妇孺皆知，沃顿的名声如同洪钟巨鼎，令人仰

止，不过80年代初的台湾消息闭塞，很少人知道沃顿。”

更紧张的情节还发生在后面。“1983年的台湾和现在的内地经济水平相仿，当时我们家有两幢房子，我妈妈把其中一幢卖了两万美金，准备给我出国交学费用的。可是我爸爸还想拿去做生意，他跟我妈妈讲，你放心，我下个月就还你，我发誓还你，还好我妈妈长了心眼没借他。如果借他的话，到现在我还在等着那

笔钱出国呢。”

成了名教授，郎咸平说他的生活改变不大。除了在外面和大家吃饭，他会抢着请客，叫上满满一桌子菜，而他在家里的饮食很单调。所以家里人每次吃饭时候都大叫烦死了，有时候干脆另外叫菲佣做一桌饭菜和他分开吃。

那时候在美国，一般的教授，大约10万美元年薪，税后实际到手的只是55000元，折算成每一个月就是美金不到五千元，房租2000美元，供车400美元，还要出去旅游，其实开销很大。“那时候，年轻教授最怕的事情，就是学生找上门来请教问题，因为谈完了教学，到了吃饭时间，出于面子关系，就得请学生吃饭，吃完了就心疼。我因为教学多，还算好一点。”郎教授谈起那时候同行间的趣事依然津津乐道。

这么多年来，郎教授一直不炒股票不买基金，按照他的说法是“连花旗银行的企业管治都有问题，我这个自己做大企业侵害中小股东研究的人，难道还不知道害怕吗？”所以他对投资一概敬而远之，宁愿把钱存银行。

2004年在深圳，郎咸平订购过一个香蜜湖附近的项目，一度想安家于此，后来他觉得在内地，还是中心城市好，于是又退掉了。

当时的购买价格大约是每平方米一万二，现在，该处的价格在每平方米三万元了。

郎咸平一度也想在北京置业，但是他很快发现，每个月在北京居住没有几天，与其空着房子等自己来住，不如每次抵京租酒店。

他的想法很务实，北京很大，他来北京如果在西边讲课，再回到东边来居住，路途时间花费起来不划算。实际上，他到北京讲课，大都是一天六七个小时，再加上各方友好的饭局，到家也都是午夜时分，倒头便睡。本来，也有人建议他买一个精装修的物业，家具电器一应俱全，租出去能够有七八千元一个月。可是郎咸平自嘲道：

我也算是个公众人物，做房东还要催租管修水电什么的，实在太不适合，这个钱，不赚也罢。

当然，郎咸平也有地产投资很成功的时候。那就是在2000年初，香港地产市道低迷，他买入了尖沙咀机场铁路旁边的超高层项目擎天半岛那个160平方米?单位。有趣的是，这个项目后来价值攀升，让按揭购买的郎教授这笔投资回报丰厚，以首期投入计算超过百分之一百绰绰有余。这倒是再次证明，在香港靠“砖头”（香港俗语对房产的代称）赚钱，分分钟比起靠“人头”（智力）收益强啊。

不挑工作，挑上司

不挑工作，挑上司

不挑工作，挑上司，这是我认识的太多企业家们的心法，甚至有时候是一种本能反应。理论上，谁都怕入错行，但是实际上，对于一脸青涩的社会新鲜人，很多时候，还没有能力去判断分析自己合适哪个职业，那就不如更加务实地选择一个能够对你的职业生涯有促进的上司。

猜忌心重的上司不会给你发展的机会，太过随和的上司不会促你提高，所以一定要择木而栖。

有个国际半导体公司的副总，30年后还很清晰地记得，16岁，他第一次做剧院看门人的时候，他的第一位上司无声教给他工作的基本道理：要诚实。那是一位性格乖僻的女管家，她聘用看门人的工资标准是每小时45美分，但第一次给新来的雇员发工资时，她总是按每小时50美分发放。如果你告诉她“发错了”，她就会继续聘用你，而且以后的薪水会仍按每小时50美分发；如果你隐而不报，

就会失去这份工作，可能，这是30年前的做法。但是，选择好这种有思路的上司，依然是职场不变的定理之一。

丁长峰现在是万科集团的副总经理，也是万科在长江三角洲地区的业务负责人，在2003年入选了胡润的中国房地产影响力排行榜第17位。从一腔热情的年轻学子，到驾轻就熟的经理人，他20出头在万科任职，30岁就成为上海万科的董事长，和众多出身草莽身世复杂的房地产大亨相比，丁的发展故事更有借鉴性。

丁长峰曾经多次回忆起那一个类似《百年孤独》的开头的下午，大概在1992年八九月份的时候，他收到了一个北京大学室友的一封来信，信中说他现在在深圳一家叫做万科的公司，那时候大家都不知道万科，只知道有先科，他说现在的这个老板有多好，有多么出色，然后说你快来吧，看了这封信之后，在盐城党校任职的丁想了想，就决

定去深圳。他怕父母不同意他走，去的时候也没敢告诉父母，就跟父母说："单位让我出差去南京，大概要一周时间。"当时也没什么钱，他就跟妹妹借了1000块钱，悄悄地走了。

今天，丁长峰已被看做是王石打造的万科职业经理人第二梯队之中的重要成员，他回想起来，也说："当年王石在培养我们这些年轻人方面可以用'呕心沥血'这四个字来表达，基本上当年公司高级管理层的所有会议，我们都可以参加，对于大学毕业生来讲，这是在学习如何去营运一个企业，了解企业的运行本质一个非常好的观摩学习的机会。"

不过，也不需要急着羡慕丁长峰在选择上司方面运气如何好，成功不是这么简单的。

王石的包容性是很强的，他给职员的自由度非常大的，但不是每一个上司都会这样。在万科周刊工作了三年之后，丁被派去了东北，在万科东北的一家分公司当副总。年轻又带着一点自负的他，初去那边遇到了完全不一样的上司直接领导他，这位上司是从政府出来的，非常沉稳，无论对于人和处理事情都几乎可以用"滴水不漏"来形容，所以丁需要调整自己去跟他融和。

多年之后，丁长峰不断攀升，职位已经比他曾经跟随过的许多上司更高，但是，他还是很感谢这些上司的帮助，他很认真地给后辈们建议说："要学会跟你的上司相处，和不同的上司相处，他们能教会你很多东西。"

靓仔厨师的成功之道

2月的下午大雪纷飞，我正透过落地窗看外面，客串一下小资情怀，忽然电视上传来一阵浑厚的男中音："油要加两茶匙，薄荷叶一茶匙，要切碎的喔。"抬头一看，原来是家居烹调节目，赫然一位中年男子，穿着黑色无领中袖，正在面对一个工作台上面的菜啊肉啊的忙得不亦乐乎。

听电视台的朋友说，现在吸引收视率要包装，光靠一个中年妇女在上面讲今晚煮什么菜，已经很难有捧场客。因此针对下午的家庭观众，往往要找不少外形看上去温文尔雅有点儿风度的男性教厨，如果是一些其貌不扬的厨师，要上电视，就得有点儿特别包装，例如美国甄能达，就有点儿厨师之中的成龙之感，做菜时候还要讲很多笑话，脸部表情极为丰富，如果让赵本山下厨，倒也很吸引眼球。当然还要肯下本钱，就是饮食节目中，主持人一边访问歌剧家，一边学煮这些意大利胖子最爱吃的意粉，这是饮食和古典音乐的结合了。最重要的是教的菜式，用料还不能太贵太难找，鲍参、翅肚就可免则免，以免让观众有心理压力。

电视台的朋友又说，教做菜的厨师，也能有明星效应。例如最近，对1000位英国女性做了一个关于她们心中理想情人的调查访问，结果曝光率颇高的小贝也只能位居其后，荣膺最佳情人第一位的是近年在英国（其实在美国也已人气急剧上升）红透半边天的新人——烹饪专栏The Naked Chef中的主持人，风华正茂被称为"靓仔厨师"的Jamie.Oliver。

"靓仔厨师"的节目每次都会让不同层次的人上来，Oliver一边与来者聊天，谈笑风生，一边快手快脚地制作食物，清新宜人，既风趣而又不失雅致，食物也拍摄得很"漂亮"。

在BBC播放的同名烹饪专栏节目中，Jamie以他的青春气息与不依靠剧本，即兴发挥的精湛的表演才能，加上简单易学的当代意大利菜

的烹调法，和中年妇女钟爱的可人笑脸，创出了极高的收视率。

与该系列节目呼应推出的菜谱，一出版就打入畅销书之列。

这一结果出人意料，BBC也没有料到他会一举成为如此受欢迎的明

星，又惊又喜，不知如何是好。

更夸张的是，“靓仔厨师”一定是有很好的经理人运作，所以他可以搞上千人的现场SHOW，让众多女生看着他在舞台上做两三个小时菜如痴如醉！大家能否想象，如果在春节联欢晚会上，就算食家沈宏非或者大导演张艺谋现场做15分钟的菜，台下恐怕就吵翻天了。

由学英文开始自己的职业辉煌

阿昌现在已经是高级西餐厅的高级主厨，薪水多了工作时间却短了，于是有空带我去别家餐厅“微服私访”。谁知才坐下还没来得及看完菜谱，这家餐厅的鬼佬厨师已经一溜烟跑过来跟阿昌套近乎了，两个人讲了十几分钟英语，鬼佬厨师才兴高采烈地回厨房做菜，就差没跟阿昌要签名了。我笑道：“没想到厨师这行也追星啊。”阿昌赶紧说都是大家给面子啦，“不过，”他正色道，“我入这行，还真是多亏了贵人相助啊。”

我满以为像《食神》里的少林方丈之类的贵人，说出“两个人，一只鸡”来，他却笑笑，说他现在是酒店的行政总厨——这个级别是50万以上年薪的——管理整间酒店的中西餐厅及饼房，更说得一口流利的英语，一般很少人会猜得到，原来他只有小学学历。

他小学毕业就没书读了，当时他还不满13岁，经邻居介绍到酒楼当学徒，这就好像是在海里随便抓了一个救生圈，阿昌就此入了这一行。所以，这个邻居，就算是他人生中的第一个贵人了。

做了厨师，是否发现生命的意义了呢？阿昌大笑说：“发现生命重要是真的，上班第一个星期差点被人殴打。”那时他在厨房做打下手的工作，就是洗菜、洗肉之类，大清早把工作做妥后，他就想额外多做点功夫来表现一下。可是，高级厨子回来一看立即大发脾气，先劲爆粗话，继而激动得拿起砧板上的刀破口大骂道：“你以后再乱搞我的东西，我斩掉你的手！”那把菜刀就在少年阿昌眼前晃了许久。想起来阿昌也就是好心额外帮他擦擦洗洗，并不会影响他做菜的质量，但在那个年代，很多老师傅都不准别人碰他的东西，因为害怕自己被人取代。阿昌虽然没有从此产生心理阴影，但还是很快辞了工。

第二份工是去了西餐厅，“做学徒，头三年根本没有机会接触到食物！这段时间，我们的工作就和一个清洁阿叔没有分别，每天都是洗煲、洗地和洗厨房。”阿昌在这里时遇到了第二个贵人——该餐厅的大

厨。大约洗了一年多的碗和地板之后，他战战兢兢地向大厨提出，可否让他在下班时间接触食物，大厨竟然答

应了。半年后，大厨又给阿昌升了一级，可以真正在工作时间接触食物，做的是切三文治、弄热狗的工作，阿昌这才正式走上厨师之路。

后来他有一次看守泳池的热狗摊档，来了一张英文单，阿昌小学毕业水平，连２６个英文字母也不太认得，急忙向一侍应生求救。那人说这是chicken sandwiches，鸡肉三文治。但阿昌说读书时明明读过hen才是鸡，于是大骂那侍应生害他，说什么也不肯做那份三文治。后来，大厨出来，把阿昌痛骂了一顿。阿昌说当时被骂到哭，但后来想明白，要在西餐这一行有发展，一定要去学英文，

道理其实很简单:“西餐从哪儿来的？全都在外国，如果你不识英文，你怎样看书，怎样和外国厨师沟通呢？”

阿昌于是从chicken开始，今天学beef（牛肉），明天学pork（猪肉），天天回宿舍背诵，成为当时学徒中第一个看得懂英文order的。到今天，阿昌也是那帮学徒中最出色的一个。

漫画青年自得其乐

2003年6月，连场大雨，我基本上足不出户，除了去听王石登珠峰回来的精彩报道外，就是看了一趟漫画青年小罗。

小罗住的地方是典型的蜗居。连上他自己的工作间和睡床，还不到20平方米，而且其中大半还是各国语言的漫画书，非常具有艺术气息。

当然，他的漫画生涯，也是非常青年、非常艺术的。他自小已很喜欢画小人，对学业从来不认真，初中三年级，便听从老师建议，转到职业学院修读“首饰制作”，那时候只想到不用读书，还可以常常画画，已经开心的不得了。其实，他也知道，自己不是对首饰制作有什么兴趣，只因为当中有数个科目和画画有关。当然，他也有遗憾，就是现在回想，因为读书太少，不仅日文漫画看不懂上面的对白，连英语漫画也只能看画面。

10年前，学完了“首饰制作”课程后，小罗老老实实地跟着其他同学一起到东莞做起首饰设计，月薪1000元，一年后，他转到了一家广告公司做助理，月薪2000元，再之后，他凭着画漫画辗转在珠三角。到了1995年，他已经成为了漫画主笔。这是一家出租屋的私人公司出版的综合漫画杂志，老板让小罗做的事情说简单不简单，复杂也不复杂，就是按照日本漫画，故事结构不变，画出一个

“中国版本”来。例如男主人公三上改成这边的赵刚，女主角莉香就改作阿娇等，至于咖啡馆是否改画成长沙米粉店，跨国公司是否画成民营企业，老板倒是不会担心的。

那时候漫画罗是没有底薪的，纯粹以画出来的数量计算，大约是每一页100元，画多少便有多少，勤奋一点，一个月画上100页的故事，便有上万元，不过，他自己也说，这项工作像体力活多于像艺术，基本上每月画上几十页，已经是腰酸背疼眼睛花。

1998年，公司老板跑路了，还好没有拖欠工资。小罗被遣散，然后靠手艺，又找到一家计算机游戏的公司，负责绘画人物设定、游戏包装盒、宣传海报等，刚刚拿了几个月稳定不需要计件的工资，公司却又出现财政问题，老板虽然没走，但是老是发钱不及时，小罗又找不到一个有稳定收入的日子可以安心画画的地方了。

这次见小罗，是为了替他联系给几个画人像的活计，“可能我这一世画漫画都不会红了，但是，迟一点找份设计的工作，有空下来自己画点喜欢的东西都不错啊。”除了漫画书外家里没什么东西的小罗说，“也不是人人都要发达才开心的。”

要艺术也要高薪

孙小姐是最早的海归之一，1998年，大家还在想着人民币是否会贬值，张艺谋选哪个新人的时候，她就已经由加拿大冰天雪地的石油省份学完艺术课程回国了。

回来的主要理由，只是她喜欢吃中国菜，不能忍受汉堡包。她靠着英文好，就去了一家专门搞文化艺术活动的外企，真是圆了在中国搞艺术的梦想呀，心里很高兴。不料，上班一周，她大哭三场。原来，这家公司要她做的，是不断开会，不断做记录，不断发传真和打电话，预订场地、联系团体、还有酒店、车辆、甚至灯光和保安，就差没和香港电影工作人员表里面的“茶水”大婶接头了。

当然，因为是外企，一群同事头脑风暴激荡一阵之后，在墙上画一张巨大的工作时间表，每天的进度往上面填写，等到几个月之后，墙上上千个小格子都填满了，总算是完成了一件催命的活计。

慢慢的孙小姐也习惯了，甚至觉得挺好，能够学到很多工商管理的知识，也看懂了财务报告，知道怎么做一个活动才能赚钱。

找到这行的感觉之后，孙小姐欲罢不能，她说，读艺术出身的她，帮助很多姐妹们实现小资梦想，把以往只能在巴黎、纽约才有的演出搬到北京，是最大的满足感。能够搂着一干知名国际艺人合照，每天带着各色外国人在北京吃私房菜，体验CBD的堵车奇观和卤煮火烧的气味，令小城镇来的孙小姐觉得很有成就感，当然，也有一点轻微的迷幻。不知道自己是迟钝还是乐观，孙小姐经常说，她在的公司，全无办公室政治，所以各个部门相处乐也融融。

不过，最近孙小姐终于说要转行了，要去替另一家外企做公关大员。最主要的理由就是原来的公司好玩是好玩，艺术也很艺术，但是工资实在不高，她也要为以后打算，不能光考虑艺术了。

李绍唐教你做CEO

“一个人活在世界上，如果你够幸运可以活到80岁，也只有短短的29900天，要利用好这些时间。”这是李绍唐最常对身边的人说的话题。

身为多普达通讯有限公司的总裁，李绍唐有着极好的行销推广意识。由一顿午宴，能说到健康素食，说到生活价值，最后落到多普达开创的蓝海无线生活。

清秀的李绍唐，1958年出生于中国台湾，他在IBM公司足足工作了17.5年，他特别把那半年的时间也强调了一下，看得出，直到今天，他对于自己的IBM生涯还是有着足够的怀念。

他和IBM的分别，并不伤感。

“有一天我敲老板的门，因为有个问题我想了很久，最后忍不住问，我什么时候能坐到你的位置。”

老板坦白地告诉他，这可能要等很久：“在你之前，还有十个人，平均超过一个人的排名，你得要三年的时间。”

直到今天，李绍唐也赞不绝口地说IBM是非常好的公司，但是他有他的理想、他的抱负，哪怕是在IBM这个公司已经待了17.5年，每年获得百分俱乐部奖，他还是希望走自己想走的路。

于是，经过两年观察寻觅，李绍唐抓住机会，跳槽到甲骨文的台湾公司做董事总经理。在台湾工作3年之后，他被派到大陆的甲骨文当董事总经理，几乎同时，他给自己5年的时间，希望能够找到自己的未来在哪里。

在甲骨文5年，随着心灵、智慧和年龄各方面的成长，以及外在因素的变化，他又思考，要不要离开这个企业。于是在他事业最高潮的时候，他离开了中国甲骨文，加入一个相比之下的“小”公司。

很多人问他为什么加入这个公司？“未来是无线的世界，我希望在无线方面做得更多。”虽然是50开外，但是李绍唐强调自己的事业选择

的时候，依然有着初入职场的新鲜人一般的兴奋。他微笑道：“一个人活在这个世界上，要找到最爱，最喜欢做什么事，就朝这个方向走。”

同时，他也常常会算起人生到底有多少天，真正属于自己的时间不多，所以他会对同事强调：“要专注，不要怀疑，只要走自己想走的路，朝这个方向走一定会成功。”

怎么样做一个好的CEO？做一个好的CEO很难。李绍唐对于这点想得很清楚。

“你在这个位置上，身边所有的人，都拿着放大镜找你的毛病，因此你一定要做得很好、非常好才行，不能有一点马虎的地方。”李绍唐断言，“如果你的工作只能做得普通平常，那么你就最好不要去做CEO。”而一个好的CEO需要“不碰积存的客户，最重要是开拓新的业务。”李绍唐认为这才是CEO真正需要

关注的焦点。

一个企业的愿景，它的目标是不是看现在怎么样，要看10年5年之后这个企业在那里，所以，要花足够的时间，去规划未来3年、5年、10年愿景。一个好CEO不是在那儿做一笔单子、两笔单子、三笔单子。他喜欢不断画图来给身边的人说明问题。他解释，这样你就能很快的让大家了解，我们到底在做什么东西，要怎么做。好CEO是把策略定下来，“方向在哪儿，远景在哪儿，为大家

设计好。”

在成为CEO之前，李绍唐有着足够丰富的职场经验，到今天，他也认为年轻人应该起步的时候去外企，大的外企。一来是待遇比较好，二来能够开眼界，知道大公司怎么做事情。

他的经验是，在一个企业，职业生涯要成功，要留意看企业和产业其他人在做什么，要学会按照其中的游戏规则办事，有了这个尺度，你才知道自己应该改进什么。

他举例：“你是一个业务人员，你说话的艺术不行，怎么做业务呢，同样一句话会得罪一个人也会取悦一个人，你要改变自己说话的

艺术和沟通的技巧。”

金领王子的上位诀窍

如果从事金融业的人叫做金领的话，那么做投资银行的就是金领之中的金领了。

说投资银行好像有点生僻，说华尔街大家就能够明白多了。华尔街道的灵魂和主要活跃力量，就是这些把大企业买来卖去、借钱收钱的投资银行。有人说，投行培养的都是精英斗士，他们是敢于承担高风险项目主要责任的勇士，而高风险对应的高回报，也是这个行业拥有特别多传奇的重要因素，年薪上千万在这一行不是什么太难达到的目标。

一对俊朗温文的孪生兄弟，都凭自己的努力及坚持，成功毕业于国际著名大学及研究院，分别成为这个专业领域里面国际公司的中国区负责人，而且还有着健康爱好和趣味。这听起来像是某本浪漫爱情小说中的主人公描述，但却是温天纳、温天络两兄弟的真实写照。

第一次见到温天络，有点儿不敢相信，这位长得文质彬彬、还带着书卷气的青年就是当时京华山一投行部的掌门人。过去几年，京华山一是操作国内民营企业到香港上市的老大，替二三十家公司融资上百亿元，32岁的温天络作为领军人物自然令行家侧目，无怪乎颇多金融界的小妹妹把他视作“白马王子”。

不说不知道，毕业于美国斯坦福大学的温已经有了10年投行经验。而这一行，就像温自己说的，全靠人脉多，大家讲的是默契和信任，才能办成事。他就经常感慨，好在自己有这么多年由基层做起的经验，不然哪里能够做成这么多事情。

近年企业假账多，为了上市大把收钱，很多公司都有自己的几本账。但是，业界盛传，

温眼光够毒，出手老辣，一般只需要问公司的负责人几个问题，就能够了解这家公司到底有

多少实力和本钱，寻常人休想在他这里讨得好处。我问他是不是这么厉害，温天络忍不住笑了，说没有这么神，那几个“神奇”问题不过是环绕业绩、市场、增长及预测等，因为提问前他都事先研究过企业的行业，能够大概听出来他们的回答里面有多少水分，因此，这些问题其实是大体了解到这家企业在股市上能不能吸引到投资人出钱认购。

温天络能够练出这样的金睛火眼，和他中学时代就跟着家族搞上市有关。可以说是含着银匙出生的他，10年来在这一行亲力亲为，跑内地业务，每周东南西北地飞好几回，少点精力都不行。温天纳回忆说，可能是由于自小受到家庭教育，一方面培养了自己的创新及逻辑思维，另一方面学习待人接物诚恳、肯吃苦的风格，这奠定了日后的事业基础。

认识温天纳一段时间，都感觉他的谈吐和学识，不像普通香港人。温天纳很认真地为我们解开疑问：“我父亲是广东人，母亲是上海人，所以一直有香港是我家，内地是我家的概念。”

“我在上世纪末90年代初便在内地市场打拼，与中国资本市场一起成长，成绩是一点一滴日积月累得来的。”这是身为公司的投资银行总裁的温天纳强调的一句话。他表示，这一行极少人一下子就能空降成主管人员的，能够在这个行业坚持走到今天，是依靠10多年的苦干努力。

“父亲是工程师出身，不希望我们生吞活剥知识，十分看重我们逻辑思维的训练。香港作为国际城市，中英语水平更是身为国际人最基本的条件。”

在父亲的影响下，温家兄弟从少年时就开始订阅一些国内、外的科学及新闻杂志，自小接触国内及国外新事物、新知识，了解到世界的广阔。温天纳认为，自小的成长环境对日后的思维定向有很大的影响。

1986年的某天，在一家纺织公司上班的亲戚在一个聚会中跟他们说：“我任职的公司就要上市了。”兄弟俩一听，问：“上市是怎样做的？”

虽然当时他们就知道香港是一个金融中心，金融业是香港的经济命脉之一，但对于上市，他们只是懵懂知道，上市才有股票发行。在还没接触到股市这个摸不着的东西之前，兄弟俩亲眼看着一些亲戚朋友将一箱箱的股票带往证券公司点算，那种量化累积的质感与心底里的看得见喜悦，亦可见财富由零开始的神奇积增。

据温天纳的回忆，父亲曾将一本印有中英文对照的“招股文件”给兄弟俩一人一份，希望他们能学好里面的英文，谁知机灵的兄弟俩的兴趣已经穿过英文而寻觅到内容本身了，“同龄的小朋友在看漫画书的时候，我们已开始看招股文件学英文了。”

国外的通才教育原则极注重分析能力，兄弟俩凭个人实力分别考进两所世界著名的学府——英国伦敦经济政治学院和美国斯坦福大学，达成年少时定下的目标。

谈起母校英国伦敦政治经济学院，温天纳自豪地说：“曾有统计表明，有史以来有1/4的诺贝尔经济学奖得主，包括欧元之父蒙代尔等代表人物，皆与英国伦敦政治经济学院有深厚的关系，很多国际政治及投资界领袖也是校友，这也是大学的传统。”所以虽然每天与经济和金融打交道，但是他颇为冷静地说：“我没有特别喜欢哪一个经济学家，各家各派各?所长，他们全部都有值得学习的地方。”

生活中的他又是另外一种状态，温天纳说：“我们两个都是仍在奋斗的年轻人，温天络节奏快，是个行动派。他的目标一旦明确，便会用尽所有努力去做。”温天纳对自己的评价却很温和：“我做事要慢一点，细心一些，凡事会想清楚再做。”当然他们也有着很多共同点。

“第一，我们都是为理想坚持及冒险的人。”天纳自评，“天络的冒险精神更为强烈。在上世纪90年代初就勇闯内地市场便可见一斑。”哥哥最欣赏弟弟的一点是，只要给温天络一个演讲的话题，他就可以凭

着过往的实战经验及履历，不需准备就有条有理地讲上两三个小时。以前在高交会上，天络连续5年皆为主题演讲嘉宾，“对我来讲，这是有压力的，我需要准备，反复练习，才能准确掌握。”温天纳说。

“第二，不言放弃。”两个都是“实干的人”，比如在这个行业，10多年来，眼见诸多前辈纷纷转行，但两兄弟始终持乐观态度，看得到的东西就去做，身上带着传统华人特有的“坚持”。温

氏兄弟在投行界10余载，看惯人情冷暖，各路江湖人马，抢项目恩怨是非无数。对比之下，同样有原则，温天纳还是一个善于变通的人：“如果遇到一件事情真的要反对的话，我同时会提一个建议，比如一盘菜太辣，我的态度不是换掉它，而是再加些配料，把味道调淡，因为抛掉它的话太浪费了。”

第三，共同的目标和喜好。兄弟二人处于共同趣味的培养环境中，似乎从一开始他们就该有共同的目标，因此很多时候，他们同一时间里对某种事物的共同兴趣，好像是共同的成长背景的另一种延续。比如喜欢音乐，从幼年时，两人在母亲要求下就开始练习钢琴，陶冶性情，两人小时候都已是钢琴八级。

留学岁月，他们一个在美国，一个在英国，彼此分开生活了6年。一到暑假，两兄弟常常相约而聚，同时惊讶地发现，对方竟也买了一辆同样的自行车！兄弟两个常常被问到有没有心灵感应。温天纳说，应该是意外吧。

长大后，兄弟俩聚少离多，因为职业需要及兄弟俩坚守的专业操守，在一起时，他们绝不会讨论业务，反而多谈及家庭琐事。在难得的闲暇时候，温家兄弟抬着一台五六十斤重的天文望远镜和一具专业单镜反光照相机到郊外遥望苍穹星际，从小他们就对星空有着很深的迷恋，这和白天的招股上市及融资距离很远。

“这个时候，就会觉得人是很渺小的，就会觉得人生最重要的是要以平常心处事，把工作与兴趣结合起来，把工作尽量做好便已很满足。”温天纳很诚恳地说。

他这个年纪，也会对我们说，中国的事情，一定要当面谈，见面不见面，就是不一样。

不过，即使不面谈，温天络对很多事情的认真仍然不减。

有一天凌晨我两点给他发一个电子邮件谈公事，嘿，三点多他给我就回了，说刚刚国际航班回来，我顺手又提了几个问题，结果第二天早上八点多起来，一看信箱，他七点多又给我回信了！

有人说，投行人做得好的没有是浪得虚名的。我信。

摆脱生物链的低端位置阿庄毕业已经15年了，有大办公室，有房有车有护照有儿子，广告同行里面都说他很成功，不过，他自己坦白，说两次创业都没有成功，始终遗憾。

最早是中文系毕业，他糊里糊涂因为一本仅次于总统的职业的书的引导，在父辈关照下，去了一家很大的国营广告公司，待遇好，福利高。那一年，初见庄时候，他正在郊区高速公路旁边，督促一群工人安装路牌广告，一身大汗，有小小狼狈。他还记得，初入行遇到一个古怪的上司，不让他去搞创意，而是专派他去盯印刷

厂、出菲林、装路牌什么的，足足搞了八个月。

庄也不是愚昧到一心感激磨炼的人，但是，新人新猪肉，明明是生物链的最低端，就不能够用强，但是千万不能自欺欺人，说这是必要的历练什么。他一边跑工地，一边联系外面公司，8个月后，就跳槽去了另外一家香港人在内地开的广告公司。

同样是生物链的最底层，庄一样有上司，一样要背负责任，不需要出外勤，但是就往往要焚膏油以继晷，经常不眠不休二三十个小时赶项目，而且做好了，功劳是带头大哥的，做不好——嗯，根本就不能做不好，不好就要改到好为止。

社会上流行千万不能相信某省人的说法的时候，庄已经是广告公司的董事一级人物，但是他也自嘲说，新人千万不能到香港人开的广告公司去打工，因为淘汰率太高。很多人其实可能蛮能干的，就是不适应一开始作为生物链的低端的角色，常常觉得不忿，为什么自己要

做那么多，上司老板又不是那么通情达理，往往三五个月就熬不住了。

应该对世界上百分之九十的上司都不要抱幻想，关键是自己怎么利用好还没有上位的日子，庄后来自己醒悟到这一点。做广告这一行，出力多少，用脑多少，都是自己才知道的，真的要混日子，开会吹牛、上班泡女文员什么的，一年半载也是很容易过的。但是这样的职员，很可能很长时间都在公司生物链的低端。

女白领的成长启示

从小就在北京长大的丽莎最近自费花了上万元参加了一个职业培训课程，下课路经东方广场，她欷歔得一塌糊涂。原来，3年之前，她就在那个楼上一个包装得很有实力的台湾公司工作过好久，不知道是不是因为潜意识压抑着不去想，她平时怎么都记不起那家公司就在离王府井这么近的地方。那家公司给她留下的所有的印象就是大家经常一起喊口号，每到下班才开会，老板的光鲜和员工的寒碜对比之强烈，算是一景。

丽莎毕业已经10年，这段职场生涯，来来回回就是离王府井地区3公里之内。以前丽莎最想去的是开在王府饭店的某家便利店，10年前这店只收外汇，不是谁都能进。印象里丽莎第一次遇到的海归拍档，总算带她去了一回地下一层，给她买了一盒费列罗巧克力。后来王府改半岛王府了，再也没有进去过。丽莎说那时候可能是被门口的LV和CHANEL闹的。她一个月两三千块钱的时候，约会专挑这些地方，而现在，做了一个跨国公司在中国区的财务总监，就反而腻味这

些情调了。她想想，说自己最近比较奢侈的行为，也就是中午打车跑到盈科的斯乐斯基买一个刚出炉的中号三明治作午餐而已。

在这个培训中，丽莎有着特别虚心的学习态度，总是大方地跟教师说，我不是学财务的，也没有做过具体财务的工作，你多多指教。她看我们几个一脸疑惑，就笑说，你们一定很想知道，我不熟悉会计，怎么能够当一个驻华机构的财务总监的？其实这没关系呀，我已经做这个工作3年了，具体的技术方面的事情会有专业人士来做的。

事情也还真是那样，现在丽莎下属两三个注册会计师（CPA），工作经验也挺丰富的，但是她的老板发现，无论是对工作的责任心，办事的细心程度，还是处理问题的变通能力乃至对公司事务的统筹兼顾，她都比CPA们强不少。丽莎也说自己前两年就找到自己在办公室

里的感觉，继不再去那些名牌店附近拍拖之外，更不再为自己不是专业人士而不安了。

春节刚到，收到李律师的拜年邮件，附上的照片显示，年近50的他正在西北，依然是忙于当地教育项目，令人感慨。

理想要高，计划要低

“理想要高，计划要低。”这是当年第一次见李律师，他对我们几个后辈的心得传授。作为中国第一批下海的律师，李从业数年，已经颇有收获，在东三环购入一个小的办公单位。那次见面，应该是12年前，他做东陪几个海外的华裔名人参观北京，偷空之余，和我们几个朋友的朋友闲聊饭局。席间，他拿出一瓶波尔多红酒与我们分享，微酸口感，记忆多年。

李的故事说来也不复杂，能够迅速经营致富的他非出自官宦之家，而是跟许多现代的中产人士一样，出生成长于小城镇，高分考入北京的院校冷门专业，再兼修法律，最艰难的时候，有过替人搬运装修的经验。之所以对李律师印象深，乃在于后来几次遇到他，都是和他的客户在一起，一次是证券商，一次是上市公司，还有一次是传说中的庄家。李律师的这几个客户，据说都不是好打交道的，江湖上也没有什么太好的评价。不过，李律师是前辈，我也不便多问，只是继续吃喝，听他介绍最新在阿根廷收获到的红酒，而那时他在北京，已经有了300平方米的写字楼。

2000年前后，李律师的客户换成了几家网络公司，不时能够在那些数字英雄签字庆功的宴会上面，看到他熟悉的面孔。有一次，他还按捺不住兴奋，说入股了某家知名度很高的电子商务网站，不日即可美国上市云云。饭桌上，那家网站的明星经理还信誓旦旦：我们公司，马上就能上市，下周就能上市，不过，我们不着急上市，是为了等一个好价钱！大家还尽兴喝了两瓶茅台。之后没有多久，IT泡沫破裂，明星经理接连换了几个地方，最后都以玩不转收场。有两年，李律师已经搬离了原来的写字楼。

2003年，SARS之后，又在香山见到李律师，这次他说已经戒酒了，也不再牵涉股票啊网络等客户，开始“做点自己想做的事情”。他说，钱，原来是赚不完的，人还是要做回和自己理想有关的事情。他

说，已经有了最起码的积蓄，又给自己和家中老人买了医疗保险，安排了子女适当的教育环境，便不需要再陪三教九流的老板。

如今看，果然退一步海阔天空。

失败者的职业习惯

失败者的职业习惯

让我们来看，两个没有做成有钱人的失败例子。

在传媒圈子里好几年的马小姐，最早是由长沙做起，北上京城，南下深圳，最后在广州落脚。不过，虽然她工作比较勤奋，也很有点儿自己的想法，可惜在各地的媒体，都没有很好的发展。她来来回回，就像是说虽然没吃过猪肉，但是也见过猪跑，对于行业里面的趣闻轶事知道得不少，朋友也有了不少，可就是无法融合进环境。

马小姐曾在我的部门任职，每次总是不能定时完成工作，后来一问才知道，她工作虽然勤奋，但却有一个特别容易分心走神的习惯。如上班时阅报看见个什么事情，她就会很有兴趣地把手头事情放下，网上找找到处问问，总要磨蹭许久。又例如工作时候她接到一个电话，就能谈上半个小时，而且之后还常常想着电话里面的事情，结果经常要加班加点紧赶慢赶才能赶出稿件。后来主管和她谈过，我也亲自去了解，马小姐自己也觉得很委屈，说是习惯了的风格，所以很难改变。她先后从日报，周报到月刊，都没能磨合好，最后，她决定从头再来，转行去广告公司，那边的运作节奏允许她可以这样弹性工作，这样她终于找到感觉了，大家也松了一口气。

比起马小姐来说，另外的一名同事小范就没有这么好运气了，她也是年轻的传媒人，好学认真，很多优点，可是就一点麻烦，老是迟到。而且每次一迟到就是三四十分钟，让合作者叫苦不已。据同事反应，她还不是专门喜欢迟到，但是她每天安排的事情特别慢，而她出发动身又总是慢，例如打个电话、找串钥匙、梳个头什么的，常常是第一件事情开始迟到，后面的第二第三件事情也相应都给耽误了。后来范姑娘在这家大报终于没有能够度过实习期，去了别的报纸，但是听说在那边也是发展的很不如意。

根据现代人力资源的管理，企业通常需要尽力为员工提供较好的工作环境和培训机会。但是像员工容易迟到或者分神这样的个人性格缺陷，就不属于企业人力资源部门能够改变的范畴。

西方一些社会学家提出，命好不如习惯好，说的是在现代企业之中，有良好行为职业习惯的雇员，更容易适应工作，发展机会相应的也更多。

很多著名外企对于国内青年员工的评价，常常是：有冲劲有想法，但是有很多坏习惯，导致雇主失去了耐心。坏习惯有哪些呢？除了容易迟到外，上班打私人电话或者其他和工作无关的事情之外，在同事之间蜚短流长，工作时候怨言不断，对公司运作很多评论等等。这些很多时候只是新员工一些半逆反半放纵的行为，原本不是什么大不了的事情，可是为了一时之快，却给自己的职业前景不知不觉间增加了很多不必要的麻烦。

看来，由小事起拒绝坏习惯，是容易忽略但要做到却挺不容易的职业修养。

不是每个人都适合创业

前面举了很多创业成功的例子。但是地球人都知道，创业不成的，远远大于成功的者。事实上，不适合创业的例子，更加典型。

老友康康由大学起就是名人，不仅在学生组织里面是个小官，还会吹头发，又会说很多黄段子，所以尽管他的外形普通，但是在广大低年级学生中还很有些地位。

毕业后，他先是做最热门的贸易，很快就去了新马泰旅行，回来的时候拉着一班旧同学聊天，喝了几杯之后，康康特别神秘地说，出来社会上要混得好，要上通天下到地，大家不好坏了他的兴致，就硬着头皮听下去。他说通天的意思就是要认识大官，要有关系，才可以做大事；到地的意思——他也特别压低了声音，说要有三教九流的朋友，特别是江湖上有面子的，才能够办事，众人听了半信半疑，很快也就作鸟兽散了。

不久之后，就听说康康辞职了，然后起码一两年不见，再出现的时候已经自己开了一个广告公司，还租了一处过百平方米的写字楼，装修得五颜六色，告诉我们这是仅次于总统的职业。那时候，他还找了一个旧同学作合伙人。那个哥们在大学的时候就开始做小生意，家里兄弟姐妹一起上，还赚了不少。但是此君又是大家公认特黏糊啥事情都要打个小算盘的，一般都是避之则吉。当时我也出来做了几年事，有了点自己的主意，忍不住去劝康康三思，结果他不慌不忙地掏出一个据说是俄罗斯的小酒瓶，喝了半口才特深沉地说，用人要讲究用所长不要用所短，我有办法的！

再后来，听说两人还是拆伙了，而且办公室也退了，还有不少人找他讨债。但是康康毫不气馁，换了一个城乡结合部租了一个平房，又是住处，又是工作室，干得很欢。那时候大家正好百无聊赖，游手好闲，就老跑到他那里去玩苹果机上的游戏。康康一向以义气自居，自然很欢迎。不久，又有一个业内名人带着一个女人来投奔他，说和

老婆离婚了，事情闹大了，要借地儿躲风头，康康二话不说，立马把正屋腾出来，自己住到小房去。不过两个星期没到，原配的人找到该名人，上来把平房砸了，连贷款买的苹果机也毁了。

这下子康康没法子混了，只能收拾一下衣物到上海去投奔旧女友，刚好女友在做地产经纪，于是把他拉下水。这正好是3年前的事情，恰赶上上海楼价涨了一倍多，他现在成了上海某个销售代理公司的明星级人物，而常说的一句话是：千万别跟我提什么人生成功的理论！

浙江电动车大王是这样炼成的

说到倪捷就不得不说到他的“出身”——中国科技大学硕士。他学的是无线电专业，他的大部分同学现在在IT行业都拥有自己的天地，可是他从一开始就有点“不务正业”。

毕业后，他到宁波大学工商经济系任教，教的是与自己所学专业不大搭界的公共关系学和经济控制论。这两门课在当时都属于新生学科。“愿意去那里，就是因为有机会学习新东西。我自己到处查资料，然后自己编教材。经济控制论就是把国外一本书整个翻译过来，然后加自己的想法编成教材的。”后来，他发现了学习的更好的课堂——企业。他毅然下海，在一家亲属的工厂做起了车间主任。“又是一个重新学习的机会。”倪捷一直都是一个善于学习和研究的人，他不仅研发了绿源的第一批电动车，为了更好地改进电动车的性能，他还在不停地继续着自己的研究。电动车的蓄电池不能达到他的要求，他就自己开始研究，去参加电池的学术讲座，还发表了有关电池的学术论文，按他自己的话说：“推动了蓄电池行业的发展”。

他的聪明才智和专业背景很快就发挥了作用，开发出的产品在国际展览会得到高度认可，并且于1995年吸引了一家海外风险投资公司加入——如今，“风投”早已成为催生财富新贵的热门话题，但在那时的中国内地，却是新鲜事物。

1996年，倪捷进入以新项目、新产品开发为主的研究型企业——浙江省金华市金信科技风险投资管理公司，并担任总经理职务。

1997年8月，倪捷代表刚成立的“绿源”，参加了在无锡召开的第一次全国性“研讨会”，结识了一批志同道合的业内人士，大家怀抱着绿色能源、绿色交通必胜的信念，共同宣传健康概念，共同发展电动自行车产业。

对于大多数创业家来说，如果解决好资金、技术、产品、市场等问题，企业就能够顺利运转了。但是倪捷面对的局面要复杂得多，电

动车产业存在一个性命攸关的问题，就是一些政府管理部门并不乐见这种产品成为百姓的代步工具。

“1997年，我们生产了第一批电动自行车，我自己经常起早推着车子到公园门口向大叔大妈们宣传，几个胆大的大叔大妈经不起我们‘忽悠’，被我们的诚意感动而付出他们可贵的金钱。于是，绿源电动自行车就第一次有了‘销售’的体验。”回忆起创业之初的经历，倪捷颇为感慨：“伟大的消费力才是生产力澎湃不断的源泉。”倪捷不止一次地这样表示。

和倪捷聊天是一件开心的事情，他性格直率、语言幽默，让人总能在不经意间微笑。他把自己去电池专业论坛发表演讲叫成“忽悠”，把媒体对电动车的口诛笔伐称为“误报”，“他们一旦了解了电动车，就不会打压它了。”

他骨子里应该是个贪玩的人，不然他在不认同某件事情的时候不会说：“这样就不好玩了。”公司里也有很多“好玩”的事情。

比如说，他自己对新款电动车负重能力的测试，是通过骑车带老婆上班来完成的。公司每个月都会奖励优秀员工，可是奖金不是固定的，“有个抽奖箱，他们抽到多少，就是多少。”公司里的搬运工在车间里搬运电动车，是骑着车呼啸而过的。“这样比较轻松，也比较快，他们个个都是赛车手。”

可是，贪玩的人认真的时候比谁都认真。倪捷讲到绿源的产品和服务的时候，就像一个认真的老师，恨不得把自己的理念一股脑都塞进我的脑袋里。

他花了很长一段时间仔仔细细地给媒体讲述了“4CS”理论。这套有关市场营销的理论是以消费者为主导的，Custom(顾客)、Cost(成本)、Convenience(便利)、Communication(交流)最后都要落到Service(服务)上，倪捷对此十分得意。他讲了很多，印象最深的还是他讲到绿源的电动车是可以终身免费更换因磨损而存在安全隐患的小组件。“比如说，刹车线，在没有彻底坏之前，消费者可能心疼钱，不

舍得换，但一旦出现问题，就会存在危险。我们要求经销商一旦发现，就为消费者免费换掉。这样，对我们来说，其实也是有好处的。这不仅能带来我们整体服务水平的提高，还能给消费者好的感觉，我们的口碑自然就上去了——多卖一辆车，多少刹车线都回来了。”

手下全是女性

想象一下，一门生意，和创意有关，而且手下的四十几个职员全是年轻女性，做这种公司的老板感觉很不错吧？其貌不扬的甄老板不是开美容院，但是就有这样一间只有他一个男性的白领公司。所以，虽然他不是亿万富豪，但是他的这门生意经，非常值得介绍给大家。

他的公司在香港的海景写字楼里面，满目都是花枝招展的年轻职业女性。这家令他成名壮大的公司，在他的眼中不仅是一门专业，更是一门艺术。当然，朋友们都不是很信。

自从成立以来，他的公司为90多家公司提供公关服务，做生意确实是非常有一套。

甄老板最早是在一家香港的酒店做公关主任，负责酒店的宣传工作。难得的是，这么琐碎的工作，他都能够乐在其中，然后一年后跳槽，去了一家国际公关公司，一个人去搞财经组，找到了市场的空白，为后来事业的成功奠定了基础。几年后，他看中内地人工便宜，大举北上。公司招聘10个员工的时候，有数百美女排长龙来投奔，写字楼的走廊都挤得满满的，他心中暗自高兴，这行主要是人工贵，现在有这么多便宜的美女职员，不禁脱口说大事可成！

现在国内的专业公关公司有1000家以上，他们中的很多公司都是打着公关公司的牌子，其实做的领域非常杂，比如印刷、礼仪之类的业务都在做。甄老板看不上这些收益，打着招牌专门从事财经公关。

因为服务过那些香港头面的富豪客户，所以甄老板非常自信，说财经公关并不是谁都能做的，它需要汇集各类人才，要熟悉资本市场惯例、要熟悉潜规则，还得能让人给面子。

记得前两年，公司的一个客户的股价在一天内从一元跌到了一角，吓得相关人等鸡飞狗跳，甄老板一看机会来了，立即拉上客户公司，连夜商量一套说法。同时还调兵遣将，让一众女战士征骑四出，做文件的做文件，打电话的打电话，有条不紊。而且女性开口，对方

总是比较有耐性。结果第二天一早，就联络了一批业界大腕和媒体高层，大家坐下了喝杯茶吃个包，算是给这件事一个公开说法。总算化解一场困局。他说，这种情况下，搞晚一天两天，每分钟有人要跳楼的。

话又说回来，像甄老板，能够摆平四十几个女下属的，做生意，肯定是绰绰有余的啦。

创业10年笔耕10年

程董事长搞公司很早。1993年的时候，那时候还不是董事长的程先生打工几年，已经积累了不少客户和关系，想搞知识分子创业。于是他兴冲冲南下，到深圳申请注册成立中介公司，但是工商局为难了，说你好端端的，不做贸易公司，也不做工厂，搞什么中介公司，是不是骗子啊，咱们这里不知道按照什么规矩给你注册啊。程董想也是啊，怎么能够为难人家呢？好在他去过香港，脑子活，于是问："如果我是香港公司，在内地注册分公司，是不是就成了？"工作人员一查规定，说可以这么办哦。于是程先生连夜找到一个在香港认识的女生，让她帮忙在香港注册公司。不过第二次去申请的时候，办事人员又说，既然是香港女同胞注册的公司，那么公司执照的负责人就不应该是你，而是她。老程想，都到这个时

候了，也就这么办吧。

公司在深圳开张了，程先生成了副总经理，女同胞还是总经理。他想，不搞好关系生意没法子做啊。于是有事没事拉着她谈公事谈生活。女方在香港那时候还有一份写字楼的白领工作，不能经常到深圳来。那时打香港可是按照国际长途收费，而且也没有互联网，程副总就想了个办法，每天发传真，除了谈公事业务之外，少不得还得有些私人问候。就这样，没到半年，两人就传真牵线传情，很快成了好事。程太太辞职回到内地，两人夫妻档齐心干业务。由那个时候起，程太太一直都是牢牢坐着总经理的位子，程先生也想了方法，等公司做大了，就自己当了董事长。生意越来越大，两人都经常要出差，所以程董少不了故伎重施，经常传真鱼雁来往。这几年有了电子邮件，就更让动辄千言万语的程董感到便利。

所以，朋友之中都流传：每日程董无论多忙多晚，总会抽时间敲打录入文字若干，常常完稿之后，自己越看越喜欢，说想不到自己也能写出这么好的东西来。大家偶尔也会请教，你为何能保持笔耕不断

的习惯？真是白天谈生意晚上写情书？程董大笑，出示近作若干，基本上都是谈行业运作管理案例。他正色道，写给老婆，

千万不能都是情书，那样就落俗了，得有干货在其中。

什么钱该花，什么钱不该花

什么钱该花，什么钱不该花

有家上市公司，形象很好，也有很多给公众津津乐道的故事，但是偏偏有一样，他们从来不捐款，弄得好多慕名去找帮助的人败兴而归。

这天这家公司的新老总非常积极，替某家政府组织的大慈善活动站台，又唱京剧又演说，自己还掏钱包捐赠5000大元，比起明星还要卖力。不过，他们公司就继续一分钱不出。为什么这样？新老总说这里面是有典故的。原来，上一任老总退休之时，就留下几大训示，其中之一，就是为避免授人口实，被骂沽名钓誉或者是浪费股东钱财，从来不参与任何捐助活动。而留下这样的天条，乃是早

年他们因为事情吃过亏。

他们当年刚上市融资，赚了钱，一度乐滋滋地赞助了一些文化演出，老总还到电视台现场颁奖，真个是风光无限，引来街坊老小的表扬，被赞为有文化的企业，和一般商人大不一样。

不料甜头后面有首尾。开了这个口子，老总发现以后每天都有成千上万的捐献要求，从残疾儿童到老总家乡修桥铺路，这类要求无日无之，而且个个理直气壮，文情并茂，催人泪下。老总一算账，靠他们赚的利润，估计赞助十个八个项目，自家的员工就发不出工资了，而且，他们很快又发现，捐款项目之中，不乏浑水摸鱼者，于是还得专门成立个捐款管理部来分别真伪，提防有人借机行骗。更要命的是，老总发现，光给人说有文化也不行，还得赚钱才是根本，于是老总终于把心一横，拼着不要好名声，也不想继续泥足深陷，以后干脆防患于未然，即使是有人一把鼻涕一把眼泪地到公司哭诉，他们也是咬着牙回绝。但是这样一来，为富不仁的指责铺天盖地，老总躲了一阵子公众活动，又开始心痒痒，老是没有人夸，也不舒服呀。于是，他们又找到了别的办法，就是积极参与社区活动什么的，采用环保材

料，特别是主张多出人，老总不能拿公司的钱去捐，但是可以自己去出席这样那样的活动，这样就成了一个传统。

只是，新老总终于也慢慢体验到，不出钱虽然是聪明，但是老要出人也会吃不消，周星驰只是有新片上演才到处走穴，可他们就得长年累月站台。不知道新老总会不会痛下决心，也给下任留一个永不站台的家训了。

潘石屹的“精神”生意经

在和潘石屹对话的那个冬日下午，阳光普照。

在朝外SOHO的会议室里面，因为投身地产而积累家产数百亿的潘石屹更多谈到的是精神。

作为舆论焦点的地产商，他最近常常口不离“精神”。他说：美国总统奥巴马发表了电视讲话，在讲话中谈了应对经济危机的办法和措施，在讲话的最后，奥巴马说：“这些都不重要，最重要的是培养人们的牺牲精神和服务精神。”这让老潘若有所思。

他说：“2008年我们大家共同经历了很多历史性大事件：毒奶粉事件让许多小朋友的肾上长出了小石头，给人们的健康造成了很大的危害;美国发生的次贷风波引起百年不遇的经济危机波及全世界……尽管这些危机表现方式不同，但追究其背后的原因都是一条——精神文明和物质文明没有同步发展。物质和精神就如同鸟的两个翅膀，失去了任何一个翅膀，鸟都是无法飞翔的。”

2004年起，住宅很火，而且后来还火了3年，但老潘3年前就不做住宅，结果少赚了不少钱。但是现在老潘的公司上市了，手持百亿元现金，日子比其绝大多数人都要好。他能这样趋利避害，不是会算命，而是信奉一句俗语“烧红的铁别摸”。烧红的铁是烫手的，就像当年深圳的房地产市场。面粉的价格比面包的价格贵，这就是烧红的铁。当时全中国五六万家开发商，绝大多数开发商都做住宅，但是市场永远是物以稀为贵，一个城市的发展和经济的成长是需要各种各样的房子的，所以他早就投身做商业物业。

老潘经常说商业要么是过冷，要么是过热，不断偏离它的正常价值。而他所做的就是在其中寻找相应的机会。所以他建议，在看问题的时候，还是要看得长一点。把时间拉长后，就能知道哪些东西是泡沫，是给社会制造了多余的东西、浪费的东西、重复建设的东西，哪

些是给社会提高价值的东西。在他看来“金融海啸”，和大自然的海啸现象很像。海啸来了，本能的就是朝最高的山峰跑。

房地产商面对金融海啸，需要看看山峰在哪儿——在当前中国，山峰是在北京和上海。但不是北京和上海所有的地方都是“山峰”，只有北京、上海的繁华地段，CBD地区，商业地段才是“山峰”。

老潘坦言，对于过冬，活的愿望比技巧还要重要。一个人到濒临死亡的时候，想活下去的愿望也是越强烈越好。因为经济问题的实质是精神问题，他觉得精神财富中，最重要的是诚实、正直、有团结意识，能够为社会创造价值，能够爱周围的人，这些是基本的精神财富。

大有钱人玩足球

大有钱人玩足球

说起英超联赛（全称是“英格兰足总超级联赛”），除了球星，给人留下最深刻印象的是谁？恐怕大多数人都会想起，那位习惯性地带着一些腼腆表情的俄罗斯“新生代”大亨阿布拉莫维奇。

在2004年4月，年仅37岁的他，坐上了《星期日泰晤士报》年度富豪榜上的英国富豪榜头把交椅。榜单显示，阿布拉莫维奇的资产高达75亿英镑（133.9亿美元），其中绝大部分来自石油投资。

这位性格羞涩、行事低调的俄罗斯人之所以有资格入围英国富豪榜，原因有二：一是他拥有英超球会切尔西；二是他大部分时间都居住在伦敦的豪宅，或占地440英亩的萨塞克斯庄园里。

阿布拉莫维奇是欧洲第6和全球第22大富豪，这些都不重要，大众记得的是，他如同一款名为《冠军足球经理》的电脑模拟经营游戏中的狂热玩家，挥舞着他的支票本，为切尔西足球俱乐部买下一名又一名价格达数千万英镑的足球明星。

虽然，太多人责骂他不懂足球，用金钱败坏了足球运动，但是，他依然不动声色，偶尔对着直播的电视镜头留下一个似笑非笑的表情，然后继续进行他的捕猎足球大腕的冒险游戏。

在玩足球俱乐部这个事情上，暂时只有弗洛伦蒂诺能够和阿布相提并论。

虽然同样是为俱乐部购买球星的游戏，西班牙商人弗洛伦蒂诺的风格和阿布的疯狂扫货大相径庭，他更像是一个深谋远虑的大收藏家。

仅仅用了3年时间，商场上一向不显山露水的弗洛伦蒂诺就将皇马从一个连年亏损的俱乐部打造成世界足坛的第一金元帝国，这样的经营成果是那些只关心球队成绩的俱乐部主席不能比拟的。依靠炒地产发家的弗洛伦蒂诺兼任西班牙ACS建筑公司的总裁，花了老大力气上

位的他，从上任的第一天起，就用一个商人的手法来运作皇马，对他而言，俱乐部的经营业绩和球队的成绩同样重要，甚至前者要高于后者。

弗洛伦蒂诺的经营理念是“以大投入来获得大回报”。上任之后的第一件事情，就是以2亿美元的高价卖掉了位于马德里市中心的体育城，这不仅大大缓解了俱乐部原有的经济压力，也让他有了施展手脚的原始资本，5400万欧元从死对头巴塞罗那买下费戈使俱乐部上下都为之振奋，这也拉开了他“明星线路”的帷幕。在那以后，6600万欧元的齐达内、4500万欧元的罗纳尔多和3500万欧元的

贝克汉姆相继到来，他们耗费了俱乐部大量的资金，但也给俱乐部带来了巨大的轰动效应，球队在世界范围内的影响力越来越大，广告、球票销售、球衣销售等各方面的经营也都蒸蒸日上。更加重要的是，皇家马德里足球俱乐部也因此而声名大噪，几乎成为了世界足球俱乐部的第一豪门。

虽然阿布和阿弗已经搅乱了整个足球俱乐部的大Party，但是，圈子之中，比起他们，还有人把足球这门生意玩得更转的。

按照德勤会计师事务所的统计，曼联才是世界上最值钱的运动队。而这个俱乐部的实际操盘手弗格森爵爷不仅是布置战术的主教练，还是俱乐部实际上的CEO。《金融时报》在曼联拿足总杯之后盛赞弗爵士：“如果商业有更多像他这样的经理，那可能会给一国的生产力带来巨大的贡献。”

弗格森为曼联造就了10多年的辉煌，看他怎样将曼联带下去，是我们能够目睹的当代传奇。足球也好，金钱也好，种种游戏，都是需要历练江湖的大手笔才能玩转。

老潘玩博客

老潘玩博客

罕见的地产商人潘石屹，人称老潘，40开外，甘肃天水人，身不高，体不壮，头发不浓密，但身手头脑均敏捷矫健。年龄未及不惑，吃过“文革”的苦，享过改革的福，故能上能下，可屈可伸。

有人归纳潘石屹的原则是永远不做大多数。他是一个善玩概念、精于反策划、已经基本娱乐化的地产商人。

新浪2005年9月份给他开好了博客，于是潘石屹在国庆节的时候开始写，同时也在自己的SOHO小报的博客上写。显然，新浪博客的流量远远大于他自己在互联网上搞的一亩三分地。2006年6月中旬，潘石屹的新浪博客点击率高达3500万，稳居新浪博客总点击率的头十名，是企业家的第一位，到了2009年，他博客的总点击已经过亿。

潘石屹对博客的理解很纯朴，就是一个推广自己和读者互动的良好平台。

他总结：“以前写东西，主要是通过印刷媒体，你给你读者的信息很多，但是你收到来自他们的信息很少，缺乏互动。博客不一样，你写上去第一分钟马上就有人给你反馈，他们要‘抢沙发’。”

“博客和论坛不同，读者的评论是按照他的逻辑来的，不像论坛里老是乱骂。我开始不怎么喜欢写东西，但是一些读者非常兴奋，让你也进入一种状态。你可以放很多照片上去，还可以把以前的文章陆续整理出来。有一段时间一天平均两篇，现在一个星期2－3篇。”

作为一个看涨房价的开发商，潘石屹常常遭到网友在评论博客文章“为房价升涨造势”的指责，而同时，他又是一个多愁善感的人，热衷于在自己的博客中，与公众分享他的读书、旅游以及冥想心得，这经常引起青年网友们的反应与支持。

勇于尝试新鲜事物的潘石屹，曾经充当数码时尚产品的广告男模，出演电影《阿斯匹林》男主角，现在，甚至把一些互联网方面的

创新引入公司运营。

他对创新有着独特的理解："什么是创新？其实就是找到属于自己的路，不受同行的影响，人家已经成功了，再走人家的路就不是创新了。所以我觉得创新就是独立探求的过程，有时候可能非常苦，前后都没有坐标可参照。"

虽然他早就是上百亿元计算身价的富豪，也经常出没在时尚活动的前沿，但是，他很少会谈到红酒和高尔夫球，极少奢侈品和vip社交的话题，他常常挂住口边的是宗教和感悟。

每一次见到他，他都会对媒体、公众和网络有关的新鲜话题很感兴趣，会提出很多可爱的问题。这一刻，他确实有着比一般商人多得多的好奇心。

诗人的赞助商

诗人的赞助商

男性玩机械产品是常见，玩娱乐的也很多，而像这位仁兄专事赞助诗人和作家的，也是一种乐趣。

该怎么去形容这一位主角呢？他的网名是“负手青山”，经常背着手思考橘子洲头的问题。

负手青山几乎没有写过一行诗，但是和他交往的诗人恐怕比他换过的老板还要多。负手青山也下围棋，大概就是大学冠军的水平，但是他常常会和马晓春等人一起坐而论道，而且能够不时在职业段位的对弈之中出现几招狠手。

很多年前，当北京还流行写诗的时候，那些清新干净的男学生，还常常能够见到海子和戈麦，负手青山就常常请南来北往的诗人们喝“扎啤”，海淀区的各式小饭馆、和平里的二楼民居，都是负手青山和各色文友相聚之处。才毕业几年的负手青山，不知为何经济条件就比别人好，而且又有闲，赞助别人搞诗集出刊物，然后咧着大嘴笑笑，一副文化闲人的神情。在上个世纪90年代初，像这样出手豪爽而且不抬杠、不废话的老大哥还是很受大家欢迎的。

我与负手兄也就是一面之缘，一两年通一次电话，一晃10年过去，知道他回了浙江，搞民间金融，也是风生水起，而他那些文化青年密友，有的成了新经济的干将，也有的下海成了文化大亨，唯有他，继续不搞文学创作，也不脱身下海，依旧与世无争，就是笑嘻嘻地谈起江湖中人的盛衰兴废，也气定神闲。

到了2000年，互联网经济大潮接近疯狂，负手兄也适时在京城出现，三下五除二，也搞了一个电子出版项目，目标是要做规模以亿计算的大生意，而且出手继续阔绰，给某些IT名记的润笔费，往往是几万。有朋友劝道，这样不值得，负手兄大笑，权且当做是赞助一门不是很健康的行为艺术罢了。

到了2001年，网络经济极度萧条，那一年冬天，号称是北京几十年来最冷的。负手兄闲来无事，常常在安定门内，只穿一件皮衣，雪夜走过一条七八百米的深胡同，到我任职机构的小楼来看望大家。众人赶稿件弄小资骂领导，负手先生则一边上网下象棋，一边笑嘻嘻地听着，偶尔还给年轻女记者指点几句，一度引得几名中层人员动过请他加盟的念头。

那一年大雪下了很多场，负手兄没有什么事情可做，象棋水平提高之余，也陪着我们一群年轻人在胡同里来来回回，吃胡同口的烤串，喝杂牌啤酒，慢慢地就到了春天。然后，他就去了一家房地产公司，飞快地买地卖地，再然后，继续赞助那些有趣或者无趣的文化事业。再然后，他就成了一家上市公司的办公室副主任、主任、营销副总再到总经理。据说最近他开始考虑的是赞助几个作家去华尔街实地待几年，写几本好的金融现实主义小说。

理想旅行和自然醒的度假

我有一个搞文化产业的朋友，某一年春节过后，兴致勃勃地说要去旅行一两个月，一问之下，这位一向性格懒散，最怕参加旅行团每天披星戴月舟车劳顿的朋友，专门参加的是邮轮旅行，要分别去大西洋和加勒比海。邮轮虽然一次就动辄数万元，但是船上都是世界一流的美食，参加者非富则贵，而且一定是讲究生活享受的。因此，参加这样的团，虽然入门费用高一些，但是，既能体验豪情，又能结识到一些平时生活中很难遇到的朋友，从这个角度上说绝对物有所值。

邮轮之旅适合平时工作忙碌，又真正想放松的人，那样一个相对封闭的环境能“逼”着“工作狂”不得不休息，还适合拖家带口度假，即使一时走散，也都在船上，不用担心家人走丢；当然，也适合一群朋友出行，因为有互动的娱乐节目可以共同参与。因此，也是公司开会或培训不错的选择。

讲回旅行，最近有朋友，专门去了一趟北极圈的小镇，看到了极光，回来欢喜非常。他是个殷实商人，以前喜欢摄影，莱卡哈苏什么的都不在话下，汽车后备箱里放了好几个摄影箱。但是他拍摄了没多久，发现摄影这一行真是天外有天，高人多不胜数，而且那种半夜冒雪爬上山头拍摄长城的劲头，他是没有的，不过，他本来就善于捕捉商业机会，很快为自己的摄影找到了一条路：去一些寻常游客去不到的地方。前两年，他就准备着，围绕着北极把周围一圈的国家都走完，然后出本画册。

这次，他已经到了离北极最近的一个城镇，里面好吃好住，也找到了去北极的向导，那个接近两百斤的爱斯基摩女导游拍拍他肩膀，包他来回北极一点危险也没有，可是他却忍住了兴趣。按照他的说法，去一趟北极点，要花五六万美元。“能否出得起一回事，但是也犯不着这么下血本啊。”也是，一路走一路心疼的感觉，必然破坏出行的兴致啊。

除了旅行，还有一种真正值得体验的是度假，不需要提前安排几点起床，几点去哪里，可以睡到自然醒，然后按一个基本的计划，随心所欲地玩乐。

比如现在流行徒步度假，滑雪度假，以博物馆为主题的度假等，一次慵懒的出行，若与某一主题结合，具有人文内涵，那就是再好不过了。

王石为何爱上极限活动

中国现户外运动群体以年轻、高学历、相对较高收入的人群为主体，据估计，潜在有效消费人群在7000万左右。

由于内地媒体及大众的关注，登山、探险活动一直成为户外运动的一个亮点和焦点呈现在大众面前。因此，很多人的概念中，户外运动就是登雪山，到极地探险等。“户外运动”也成了一个高不可攀的名词，成了一个少数人喜欢的个别行为。事实上户外运动是个广泛的概念，它包含了各种形式、各种层次的项目。走到户外，融入自然，锻炼身体，净化心灵，每一个人，只要愿意都可以选择这样一种生活方式和生活观念。

作为内地最大年纪——52岁登上珠穆朗玛峰的纪录保持者，王石又是著名的商人，所以他上山下海的户外活动生涯，特别吸引公众的注意力。

王石登珠峰的念头并不是一开始就有的。当他第一次去西藏，见到珠峰的时候，除了想跪下来之外，根本没有想过自己有朝一日会登到珠峰的峰顶去。王石登山的缘由，也许和很多人想象的很不一样，他没有所谓征服自然的目的，更多是发自内心，想挑战一下自己的极限。

由西藏珠穆朗玛峰大本营回来之后，王石就盯上了中国登山基地，开始进行高山训练，然后就开始登雪山。这么多年过来了，他还没有瘫痪，但是当初瘫痪的可能造就了一个登山的王石。

实际上，不要说是上七八千米的雪山，即使平时攀登深圳附近海拔几百米的小山，王石都一定要拄登山杖，因为直到现在他的左腿还是隐隐作痛，随时可能突然没力倒下去。因此，在这样的身体条件下王石还能够坚持一系列极限运动，少一点毅力和意志都不行，说王石是铁汉，名副其实。法国谚语有云：不要等到日子过去了才找出它们的可爱之点。

1997年，王石第一次由达珠峰大本营归来后对我分析过他的户外活动心情。他说：在登雪山的过程中，面临更多的是缺氧以及恶劣气候、艰苦环境。这是对人承受力的训练，对意志力的考验。

珠峰大本营驻扎着各个国家的登山队，就像一个国际村。但是在珠峰大本营所见到的外国登山者，多是业余的，他们有自己的职业，像金融家、医生、律师、教师等，对他们来说，登山只是一种业余爱好和乐趣。

在他们看来极限运动只是一种生活方式，只不过这些运动碰巧我都喜欢而已。王石觉得："这样的生活方式让我觉得生活更有意义，更应珍惜它。况且它并不影响我的工作。"

王石也很认真地谈过登山对他的积极意义："登山可以使人更珍惜平时忽略的东西。我住在宾馆里时，服务生会给我送来水果，但我总是想不起来吃。可一旦进山两天之后，人家给你一个苹果，你咬一口，感觉太美好了。登山既是生命的浓缩，也是生命的延长。登山时非常痛苦，你总想放弃，你以为你上不去了，可成功就在于你能否再坚持一下。这种体验在生活中一般需要十几年时间才能体会到，可通过登山，一个礼拜就能体会到。现在，在谈判时，从心理上我就有一种压倒对方的气势。我想，我能登上去，你行吗？你根本耗不过我。"

他又说："在登山的过程中回想人生的道路，你要坚持做你认定正确的事情。但是，登山还不完全等同于生活，登山的目标很单纯，不是上，就是下。可生活就不一样了，它有许多的选择，也有很多的诱惑。"

令人称奇的是一些登山队把登珠峰、滑雪和飞行伞运动结合起来。

王石兴致勃勃地说："我亲眼见到身着飞行服的英格兰登山队队员在大本营上空操纵彩色飞行伞翱翔……从西藏回来后，我的兴趣点又发展到飞伞滑雪。"不仅仅是自己飞伞，王石还带动十几岁的独生女儿也飞伞，真正身体力行户外运动的味道。

飞伞的意外几率比汽车还低，我们连汽车都敢坐，为什么要害怕飞伞呢?

玩户外运动需要好同伴

某个午夜，座机电话响起，一看上面显示是怀柔北京国家登山队训练基地的电话号码，忍不住拿起电话笑起来，朝对方说，你可真的成了怀柔的常住人口啦。

那位几年来没事就往怀柔跑的十一郎是登山圈里熟悉的名字，也是以深圳为主包括王石在内的珠穆朗玛峰登山队的骨干。而出发在即，十一郎还是一如既往地在电话里怒斥那些不断前来骚扰的媒体和微软。

对了，没有错，就是那个软件公司微软。十一郎正业是设计师，不算IT人，微软公司应该也没有和他有什么个人恩怨。他对微软的反感，就像他对登山同伴之中的害群之马条件反射一样，是天性上的厌恶。

认识十一郎已经十余年，当时的微软还没有现在这么如日中天。但是由20世纪90年代年起就推崇苹果电脑的十一郎，就一直痛恨微软，说那些产品“都是些没有灵魂的东西”。十一郎倒是从来不给自己的行为作解释，不过大家都能感觉出来，这是一个颇有原则的人。

去年，有人介绍一桩VCD制作的生意过去，数额不大，难度很小，算是随便能够赚几万元的，而十一郎忙乎了几个月，对方就是拿不出授权证书，十一郎特别较真，最后连收到的预付款也退回去，弄得对方老大下不了台。

虽然不太准确，但是我们都倾向于认为十一郎是个很愤怒的青年。在网络论坛上，在平时交往之中，看到类似微软一样他看不惯不喜欢的东西，都义不容情，文字和现实里的挥拳相向都是常有事情。加上他自小起就结交各路英雄人马，让人多少有点担心他，会不会成为一个问题中年。但是，只要是到了山上，他似乎就能变成另外一个人。小到周末的深圳白领团城乡结合部瞎逛，大到六七千

米的登顶队，他在其中，都是担任协调指挥的工作，既要心平气和维持大家和谐，又要做很多琐事服务大众，一般人都会觉得烦，但是十一郎确乐在其中，而且还能够全无火气，和平时大相径庭，所以大多数人上山时候都喜欢他做队友，下来之后如何就另说了。

“登山对我来说就是想找回个人的感觉，非常个人的感觉。所以每次上山，我都是做开路先锋，一个人在最前面，呵呵，说白了，就是想多点一个人的感受。

“登山的伴侣选择和生活里的一样，都是可遇不可求的。

“登山遇到三类侣伴是很有趣的。第一，初次登山的人。他们往往会对于旅程非常投入，很关注途中的事物，这样的话，会很有气氛。第二，在体育上特别有专长的人，或者体力特别好，或者速度特别快，一起登山会给自己压力，这样的登山就成了挑战。第三，特扎实的人。他们可能不是特别善于搞气氛，也不是很有特长，但是一起登山，你知道他会好好待好自己的位置，不会有什么闪失，大家一起共同进退的感觉是很好的。”

说到雪山能够净化心灵什么的这种说法有很多，不过十一郎是对这种陈词滥调一定不认同的，以前他也用过“因为山在那里”，后来这话也给弄得臭大街了，于是索性就一口咬定登山好玩。当然，哪怕是登珠峰出发在即，他还是很认真地给我们分析哪些人不适合做登山旅伴：“可怕的旅伴，第一类就是特别容易兴奋的，还没有行动就精神肌肉极度紧张，一路上杯弓蛇影，总觉得下一分钟就要山崩地裂，那个感觉好像不是和他登山，而是一起坐海盗船，特别滑稽，让人哭笑不得。第二类就是特别拿登山当回事的，老觉得登一会儿山就可以脱胎换骨什么的，对于路上可能的艰苦和沉闷全无心理准备，结果上山之后发现不是那么浪漫豪情的事后，往往情绪低落，叫苦不迭，还要大家去哄他，这就特别影响大家的情绪。”

还有一种就是老油条，登山次数虽然多了，但是心态还是不很健康，拈轻怕重，一点亏不肯吃，有时候还沾点别人的小便宜，嘴上说

得甜，但是很缺乏合作精神和责任感，也不懂得互相尊重，这种人往往一个、两个就让全队人不得安宁。

“登山就像打球、下棋、上网一样，都是玩嘛，玩得有趣一些就好了。”

说起来也有趣，有一张特别熟悉瘦削的脸，这就是深圳活跃的登山领军人物十一郎。十一郎本名周行康，在万科论坛里不少中青年女性颇为动容地在网上一口一个“石哥石哥”地称呼王石，他一来劲就起名十一郎，暗含此地王十过来就是我十一。不料一来二往，十一郎这个叫法清楚响亮，还隐约有着江湖气。慢慢的，就盖过了他原来的略显酸味的“羽扇纶巾”“竹林七贤”了。

这一次上珠峰，虽然十一郎是积极的组织者之一，但是由于身体原因，他基本上已经不做冲顶安排了。本来，大家以为他会意兴阑珊，早早撤退或者干脆在一边慢慢消遣，不料他却依旧兴致勃勃，协助中国登山队队长王勇峰队长，专门负责帮助王队安排协调登山中的工作，所以镜头中，时常出现他，不过他就还是一贯的风格，说不出豪言壮语，只是对着镜头来一张特无所谓的笑脸。

1997年，在我牵线介绍下，王石和新结识的十一郎联袂游西藏，本来没什么具体旅程安排，只是兴头所致，一路千辛万苦来到珠峰之下，两人肉体极度疲惫，但是精神极度兴奋，都有了要上巅峰的豪情。才引出了王石对登山的极度高烧，基本上王石每次和雪山有约，十一郎都是共同进退，也算是忘年交了。

千年修得同船渡，能够一起上雪山这么多次，就算有点代沟，又能算什么

上珠峰当然不容易

设计师小白因为晚上赶做网站，所以不得不熬夜。第二天偏偏又被大家电话无数叫了起床，出来喝茶。小白大为抱怨道，睡不够，太辛苦啊，头昏昏沉沉，就像登山缺氧一样啊。雪山忠实信徒阿明听了大笑，说完全不是那么一回事啊！熬夜缺觉的辛苦，是和登雪山不一样的。大家虽然最近天天看很多归来的“英雄”故事，已经有点逆反心理，不过阿明好歹是在山上劫后余生的，大家还是有兴趣。

“缺氧那个苦啊，就是人已经反应迟钝了，有种说法是到了空气含量只有平地四分之一的8000米，人的智力就相当于8岁小孩了！”阿明说得好生恐怖。不过他说，这也只是听说，他也就上去过五六千米，但是在山上，一旦缺氧不适应，人就会极度瞌睡，就像是万念俱灰，哪怕身边就是垃圾堆，也会一头躺倒再说。阿明就说，试过在山上看到山友高山反应，也不是一下子就昏迷过去，而是慢慢

地、一点点地睡着，大家摇他推他都有反应，但是就是什么都不顾，一心想睡，那时候，即使拿着枪指着他的头，他也宁愿睡着。

哦，这么说也够危险的了。“当然是啊，即使是那些专业登山队员，在高处也一样有这样突然觉得极为疲劳时候。”阿明说，最近某次登山中，一位大腕级队员，登顶成功，但在下山回撤时候，实在累得紧，熬不住，就靠着一个路边的登山同道坐下，不知不觉打起了瞌睡。好在有两名高山协作人员上来接应，几乎是一阵拳打脚踢，才把大腕叫醒，他好不容易集中精神，三人想叫醒那个端坐许久的队员，这时候才发现，那人原来只是一具尸体，而且已经不知道死去几年了！登山大腕这下子真是由骨头里清醒起来，咬着牙在两人的搀扶下，终于安然回航。

阿明说得紧张，各人听到这时候才松了一口气，忍不住问，难道遇难的队员，他的同伴不去把他带回来？阿明说这就不是人力所能为了。8300米之上，每上10米的高度，都是让人把吃奶的力气都使出来

的，那时候，不要说把遗骸带回来，就算是活人，自己能回来都很不容易，同样是这个登山大腕，上山时候背了一个水壶，但是上到一半，也觉得是个负担，索性也放在了路边。以珠穆朗玛峰的最后冲顶为例，由出发到成功登顶到安全回到休息营地，起码要20个小时，一路上就是考验体力和意志，不吃不喝不尿，还要在绝岭雄峰上来来回回，你说这事情容易吗?

大家听到这里，说算啦算啦，这事情太累，不要去和王石这种硬汉斗毅力了，咱们大不了以后都不去珠峰好了。

出门要挑一个好酒店

出门要挑一个好酒店

虽然不少国际名店有时候也会和中国旧时的客栈一样，强调宾至如归。但是时光已经如此这般地流逝，对于没有什么机会享受英式管家殷勤，含蓄而且带着浓厚殖民地意识形态交流的现代人来说，在一家真正有传统、有风格的酒店得到的服务，会是一种刺激与放松混合的特别感觉，和在仓储式商场以及塞车上下班的日常生活有着巨大的反差。

真正意义上的酒店已经是一种非常异化的东西，但正是这种和寻常生活截然不同的旁观者的体验却让很多人陶醉。然而，在或单调或喧嚣的旅程中，这样一种完全和平时习惯的

环境更加让人容易体会到进入另一种身份角色的异样安宁。这一种感觉真让人舒服，让我们忘掉了自己没有地儿住。有人说，只有在旅行的时候，才感到做回了自己。也会有人说，只有住进了酒店，完全扔掉了柴米油盐，才能够彻底放松自己。

酒店有很多种，大而化之是两种，一种是富有传奇色彩的，另一种是没有故事的。前者的数量已经不多，但是却历久弥新，为一种符号。例如巴黎的里茨大饭店（Ritz）、芝加哥的四季饭店（FourSeasons），甚至是上海的和平饭店。另外一种就是大家经常出入的，名气可能很大，但是没有什么值得回味的地方。例如1998年的世界最佳Dallas的Mansion on TurtleCreek和1999年世界最佳洛杉矶的Bel-Air，又例如很多中国大城市里看到的名店。

即使没有拉茨杰•菲拉尔德的那篇小说《像里茨饭店这么大的钻石》，巴黎里茨也会被看作具有钻石一样的品质。百多年历史的老店很多，巴黎也还有一家世界排名前三位的Crillon酒店，但是Ritz就是Ritz，一个多世纪以来，只要到巴黎的文化人，鲜有不在Ritz出没过的。Ritz是酒店之中的西敏寺教堂，它所在的15，Place Vendome，

流连的是最红的交际花，最清纯的女星，最疯狂的艺术家，最出名的作家，最狡猾的政客，最贪婪的商人以及最难以定义的新生代。Ritz豪华精致的房间和历经沧桑的侍者都刻意营造着对旅客的安慰，但是他们在提供世界第一流服务时候，始终透出一丝玩世不恭。他们在这里绝对不会提供所谓家庭的温馨安详，这才是旅行最适合的停留氛围，才可以让人真正摆脱习常的寻庸和太多理所当然的无趣。

香港是一个弹丸之地，但是确有着好多家享誉国际的著名酒店。在尖东海旁，在商业和古典精神混合的维多利亚港边上，多次入选世界十大酒店的庞然大物Peninsula半岛酒店继续透露出一种大家气象，和它仅仅相隔一条马路的就是声名狼藉的重庆大厦。1994年的夏天，就是香港还在经历特大股灾百业萧条的时候，客居香港的我白天在半岛酒店一间100多平方米作为写字间的全海景客房里和几个同事一起整理资料和写作，晚上就回到弥漫着咖喱和香料味道的重庆大厦一间阁楼里休息。现代物质主义，几乎是唯一分别天堂地狱的标准了。

一位沉溺旅行的女子告诉我，在所有她入住过的酒店里面，最带来兴奋感的是在埃及的开罗，并非是那一家顶级酒店的装饰和服务，而是她在房间两米多高的窗户望出去时看到的景象，原来在酒店的后面，只是几十米的距离之外，就是一片庞大的坟地，她很详细地描述了那些淡青色的坟墓的质感和形状之后，说，埃及人对于生死的理解是很不一样的，他们认为逝去的人也是有灵魂有知觉的，也可以看到阳间的一切，因此他们并不忌讳在坟场旁边安排他们最豪华的建筑物。月色下，由充满了绚烂色彩意态撩人的酒店房间到枯寂冰凉的永休之所，只是两分钟的路程。从商业的角度来说，这一点让到非洲猎奇的旅人会有意外的喜悦，当然，有自己信仰的埃及人是不会介意这些误读的。

在讲究融入自然方面，日本的酒店往往做得最到位。酒店里面嵌入温泉已经不是什么难事了，友人专门根据介绍去名古屋郊区一家门面看上去不起眼，最多是四星水准的酒店，但是他住进去才发现，整

个酒店在山脚下，而后面整一座高400多米的山都是属于酒店的，客人甚至可以在山上骑马！自然，这里的房租也是极不一样，一个房间一天折合人民币就是数万元。他说，后来才知道这座看上去清幽秀丽的山，是经过大量加工制作修建而成的，和高尔夫球场的人工草场类似。想到同伴舟车劳顿之后，还要拼命在山上玩免费的机动游戏好赚回票价，日本人煮鹤焚琴的赚钱模式还是很有效的。

写作本文的时候，和几个朋友一起谈酒店话题，一位摄影师朋友说，凭一曲《卡萨布兰卡》成为不朽的希腊歌手波提赫金斯在接受访问的时候，提到他的家乡附近有一间酒店，酒店有很多房间是在海底的。我那个老男人朋友说，他希望退休之后，积蓄足够的钱在那家酒店终老。这时候有人插嘴说不用吧？好像菲律宾或马来西亚就有专门建在海上的酒店啊，几千块钱就可以去啦，还可以路过?国吧。摄影师朋友脸红脖子粗了几分钟，一字一句地说：这怎么能一样?

——那可是爱琴海里的酒店！

迷恋书店

迷恋书店

在英国久居的朋友去了美国，大赞当地的书店有意外惊喜。他在E-mail里写得眉飞色舞：“在一家狭窄门面的陈旧书架环绕之中，突然遇到一个不修边幅脸色难看的伙计，或者干脆就是老板，战战兢兢地发现原来是志趣相投的同好中人，于是大家就一边翻得满屋尘土飞扬，一面口沫横飞地臧否人物、点评书事。那一种顾盼自雄之中大有青梅煮酒的感觉，比起网站精英遇到风险投资管理人的心情更加激动。”他特别提到，美国很多有趣的书店都是所谓的独立书店，这些书店并非一定就是反对什么观念、什么价值，只是和超级商场型书店相对的，题材选择非主流而已，例如专门的儿童书店，宗教书店，故旧书店和文艺书店。现代再去讨论书和书店是否具有灵魂未免显得有点不合时宜，但是很多将自己的生命与书店相融的人，的确为这些书店添加了一份难以付诸笔墨的魅力。

实际上，书店毕竟是书店，即使是超级市场化也不会影响读书人在内心空虚的时候去找一本书。一个人即使愿意看一本菜谱，也比什么都不看要好。

纽约现在最大的史传德书店，里面250万的藏书量和近200名员工对读者来说意义不大，而且装修简单，不舒适，也不亲切，但是书店里书的数量大，书价折扣大，所以有很多忠实读者，包括很多爱书人。买书，有时候是为了气氛，但是更加多时候是为了买书，特别是便宜的书，这点上人性是共通的。还有一家庞然大物一般的是博得书店，它的特色在于每天营业时间长，和书有关的活动多，由早上七点到晚饭之后都是可以看书、买书的时间，儿童故事时间，现场小型音乐会，新书发表会和作者见面会络绎不绝，把书籍和大多数的市民生活拉得这么近，这样普及阅读的效果，是一般小书店做不到的。还有一家“邦斯和诺伯”书店，经常营业到11点，假日还到凌晨，成为很多

夜晚无处可去的人安顿时间的首选，也是外地游客的一个必到之处。台湾也学到了这一手。有位中年商人朋友冬天去台北公差，晚上在西门町酒足饭饱之后，不愿意回到酒店看天花板，就在街上流连到午夜，突然发现街角有一家灯光温暖的书店，进去一看，竟然还找到一本三联版简体字的加缪选本，他说那种在满天风雪之中遇到旧情人的感觉，让他登时觉得自己一下子回到了大学时代，他说，就那么一晚上，让人觉得这个城市除了牛肉秀和槟榔女之外，还有很多余味。

男人的西服

男人的西服

这一篇的人物和故事都有些许悲情，大家要有一定的心理准备。

离深圳只有一水之隔的香港，早就有国际金融中心的地位。老友H先生，是我中学同学，大学时阖家定居香港，在激烈竞争下入香港中文大学读会计，算是新移民中很出色的，一度上过报纸被称作优秀学生云云。其后H君毕业后即入国际金融机构，一路顺风顺水，1997年之前，已然成为年入百万的阶层。那时候最为风光的例子，莫过于H君携家小到内地旅行度假，还要带上菲佣沿途照顾。H君云工作平时太紧张，一定要有人照顾安排，不然即使是度假休息都不习惯啊，很令不少旧同学感叹，他已提早和国际现代化生活接轨。

转眼到了2003年，3月份到香港一家外汇交易公司走访，他们正在聘请两个月薪只有8千至1万元的基金管理及企业融资见习生职位，接受面试者其中赫然就有H君！还好依然一身名贵西服的H君见惯世面，见到我也没有太多不好意思，说“稳食艰难啊！”

面试毕，他又拉着我到一边悄悄地说，我来这里不算屈就了，和我竞争这样位置的，有不少是有着名牌大学的法律和会计学位，还有一个是某某金融主管部门的前员工，马死下地行，我可不算丢份啊！

他还苦笑道，他认识的同行，现时已经不计较找到的是不是“朝九晚五”的工作，早有心理准备每天需要工作十多小时。就当自己是刚刚大学毕业重新再来了。然后他又提起，最近他太太回内地参加保险代理人考试，两次都是差几分不能及格，所以无比懊恼之中，让我千万在内地找一家靠得住的培训机构，好让他

太太去进修一把，总得拿个执照，才好回来从业，言词肯切，让人动容。

到了晚上，负责招聘的该公司人事部经理和我吃饭，席间谈起：“最近来面试的人个个穿得都比我还好！”他称，实在想不到这么

多以前日进万金者，亦愿意从见习生开始，市场转型威力真是大啊！专业人士如加入金融业，必须从低做起才能晋升至管理阶层，能够想得明白这个道理的人，即使今日环境差点，他日说不

真的可以东山再起啊。

“对了，现时我们的女职员看写字楼的白领男人有没有钱，不是看衣服穿着了，只看他戴什么牌子的手表。因为西服可以是以前好景时候买下来的，但是这个时候还能够不把名表拿去典当的，至少说明还有点家底啦！”

第三节 婚姻和家庭成本

有钱人不能不考虑的婚姻成本

2006年，李女星与李大款离婚事件被踢爆，两人昔日高调结婚后不久已然离异。至今已经3年。此事惹来坊间笑谈，指指点点曰两人当天婚姻如何不为人看好，后来又如何狼狈收场等等。撇开这些八卦讨论，由经济学角度分析一下有钱人的婚姻成本，相信更加有建设性。

首先，我们要界定一个讨论的基准，那就是无论贫富贤愚，绝大多数人的婚姻家庭幸福观念都是相通的——婚姻关系稳定，家庭成员互相爱护作为前提。不排除有一些人以不断结婚与离异作为快乐之源，但是至少不在本文的讨论范围之内。

同时，我们可以界定两个前提：

1.优质资源是有限的——美女、帅哥以及大款都是稀缺的。

2.人与人之间信息不对称。大多数恋爱从并不熟悉两人之间开始，对于各方的知识、能力、财富和前途都需要一个过程来了解。

西哲有言："幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭各有各的不幸"。我们也可以说：结婚的理由都是相似的，而离婚的理由各有各的不同。本来婚姻，就类似于两家公司合并，如果重组得当，能够使资源得到更合理的配置，从而产生更大的效益，两个人结婚之后，也可以产生协同效应。通常的例子是，以前两个人各自承担住房成本，结婚后住房成本可以减半。另外，结婚还可以减少一方在追求另外一方时发生的高额费用，比如鲜花、珠宝等等（当然若男士刚好做这行生意，倒是能够一直赠送低成本钻石）。再者，因为婚姻的约束，双方的感情较为稳定，继续寻找其他异性伴侣需求大大减少，也有利于节约时间和金钱等资源。

当然，如果结婚之后，像某大款那样匆匆离婚，就大抵属于有一方乃至双方的信息披露不充分，因为婚前没有做好尽职调查，某女星以为自己买了一只业绩彪炳的蓝筹股，结果成为股东，了解到公司的财务报表之后，才幡然醒悟其实这是一只垃圾股。这个时候，如果事

前的感情投入成本还不是太高，谙熟生意之道的一方就会抓紧在被套牢之前赶紧平仓；如果缺乏感情基础——换作管理用语，即共同的价值观或者企业文化，那么即使离婚时间比较晚，也不解决问题，很可能是一方因此沦为了不良资产，连带另外一方也日子不得好过。当初看上去或许是很般配的一对，随着时间推移，一方成了大牛股，一方成了垃圾股，垃圾股方最终难免会作为不良资产被剥离出去，现代人见怪不怪，所谓的道德舆论约束的边际效应下降，婚姻市场的资产重组频率难免加快。

经济学上有路径依赖原理，无论贫富，人们的最终选择很大程度上受到最初选择的制约，最初的行为常常具有一种自我增强的正反馈机制，甚至会锁定最终结果。持续地对一个人的追求，会使被追求者形成对追求者的偏好适应，以及较高的转换成本，毕竟，让一个人持续地追求自己不是一件容易的事情。李大款在过往的异性交往之路，主要围绕着娱乐女星，对于李大款来说，选择女星，选择娱乐圈中人，就时刻存在一个判断的压力。这个判断就是，对方到底是看中你的钱，还是你的人。如果是看中你的钱，那么一旦你的财富减少，这段婚姻就有可能出现重大危机乃至中断。很不幸的是，看来情况有点类似如此，而且未来李大款的择偶之路，也很有可能继续遭遇这样的问题，他能否突破这个路径依赖的困局，将直接决定其未来的幸福水准。

至于李女星，显然她很清楚自己要寻找的婚姻形态和婚姻对象是什么。但是上一次结婚离婚，也暴露出她在判断男性方面还存在一定的盲区和缺失，至于她能否吸取教训提高判别能力，避免前车之鉴，那就更是一个非常现实的课题了。

精打细算找王子

一向精打细算、讲求压低成本的会计师毛姑娘，最近斥上千元巨资加入某健身会，准备每周省吃俭用去那里流一回汗，让大家大大地跌了眼镜。毛姑娘的理由很简单："我有一个梦想，我是灰姑娘，所以我要嫁王子。"高级健身会费用自然不低，但是好处有二，一是自己既然已经长了一张会计师的脸孔，那就更需要一副魔鬼的身材了，其二，毛姑娘痛定思痛，总结过去几年的遭遇，愤然说："我想王子应该不会在长沙米粉店出现吧。"

大家看她花了点钱就豪情倍生，怕她失望，先打预防针说，灰姑娘常有而王子不常有，又套用托尔斯泰的感慨，每个灰姑娘心目中的王子标准都是相似的，但是每个王子的择偶选择却不一样，所以，王子是灰姑娘们心中永远的痛，王子永远是灰姑娘们渴望天长地久的传说，就怕你嫁不到啊！

毛姑娘听完，也曾黯然，但是很快找到了激励自己的理由。彼日本国太子妃生了个小孩的事情成为国际的焦点，除开谈论谁来做下一代之外，不少传媒还是没有忘记酸酸地提及一句太子妃由灰姑娘飞上枝头，毛姑娘于是又重新振奋起来，来

跟大家讲心情。

她分析说，灰姑娘受的教育不多，也没有什么技术，受到家庭迫害，除了年轻和美貌之外基本上没有什么特长，对于她来说，王子比起同村的农夫约翰或者守门的士兵查理，显然不可以道理计的。正所谓两害相衡取其轻，她找王子起码不会比找别人更不幸福。事实上，不仅是灰姑娘和王子结婚了存在一个以后怎么样的问题，她和任何男人结婚都存在同样的问题。由故事来看，起码王子还是有一定文化程度，有一定的勇气和毅力，也有未来的发展空间，和那些包二奶的暴发户有着本质区别。所以安徒生安排他们结合，还是很科学的，就像那个后来情史不断的灰姑娘王妃一样，只是幼儿园教师的她，若不是

嫁给了那个虽然是马面的王子，她一生还可能这么风光么？怎么会有机会给人看作是英格兰玫瑰？油王的儿子又怎么会和一个在英国城镇街头常见

的雀斑妇女玩出同年同月同日死的激情？故事里面最重要的一点还在于，王子愿意影响整个国家经济秩序，到处找人来试一只水晶鞋子，可见至少他在那一刻是情深意切的，和为搏红颜一笑烽火戏诸侯的性质相去不远了。换成你是那个环境里面的灰姑娘，就冲这一点的浪漫，也认了。总比和别的男人一辈子也没有这样的激动好吧！

最后，毛姑娘总结道，灰姑娘找王子，就如同由湖南乡下出来到经济特区打工，可能有千般万般不好，但是总比待在家里守着一亩三分地好。大家除了鼓掌，无话可说。